**RESUMEN DE VENTAS 2024 EN EE.UU**

Archivo obtenido desde kaggle.com de más de 10 columnas y 2000 filas con las ventas de ropa realizadas durante el 2024 en los diferentes estados de América. Nos servirá para saber qué productos y en qué estados debemos potenciar la publicidad de cara al nuevo año.

Link Kaggle: [Customer Shopping (Latest Trends) Dataset](https://www.kaggle.com/datasets/bhadramohit/customer-shopping-latest-trends-dataset)

**Transformación y limpieza de datos.**

Pasos seguidos en esta parte del proceso

-Importado csv desde datos con formato Unicode UTF-8

-Ocultamos columnas que no nos sirven: review rating

-No he identificado ningún error ni campo cuya información habría que transformar ni unificar.

**Análisis descriptivo de los datos**

La base de datos con la que trabajamos tiene dos tipos de datos. Por un lado, los datos referentes al consumidor (género y edad); por otro lado, la información relativa al tipo de compra (producto comprado, lugar, tipo de pago…). En base a estos datos realizaremos el estudio de las características de las ventas e ingresos

**Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamenteDashboard**

En este proyecto generaremos los siguientes **KPI's** principales que reflejaremos en los big number del Dashboard:

-Número de ventas realizadas

-Ingresos totales que suponen estas ventas

**Tablas** incluidas en el dashboard con los siguientes datos:

- Los 5 estados con > venta y los ingresos correspondientes

- Los 5 estados con < venta y los ingresos correspondientes

- Prendas > vendidas y los ingresos correspondientes

- Prendas < vendidas y los ingresos correspondientes

Por otro lado, el **gráfico** generado corresponde a la agrupación de los usuarios por género.

En cuanto a los **segmentadores:**

Hemos incluido la gráfica de las compras según la categoría de la prenda comprada pero en este caso era necesario incluir los segmentadores de promedio de edad y del Estado por si queremos ir viendo en cada caso el detalle. Este punto va a ser muy importante para saber dónde enfocar las campañas publicitarias en el 2025.

**Informe explicativo del análisis**

Este estudio se ha solicitado para ver el comportamiento de los usuarios con respecto a las compras de prendas en EEUU en 2024 de una determinada empresa ya que se están empezando a planificar las campañas publicitarias durante el 2025.

Con los datos recogidos en el dashboard tenemos la información necesaria para fijar con detalle en qué prendas, en qué estados, en qué target y en qué estación del año debemos enfocar nuestros anuncios.

**README**

1. **Título del Proyecto:** Resumen de ventas 2024 en EEUU

**2. Descripción del proyecto:** Este estudio se ha solicitado para ver el comportamiento de los usuarios con respecto a las compras de prendas en EEUU en 2024 de una determinada empresa ya que se están empezando a planificar las campañas publicitarias durante el 2025.

Con los datos recogidos en el dashboard tenemos la información necesaria para fijar con detalle en qué prendas, en qué estados, en qué target y en qué estación del año debemos enfocar nuestros anuncios.

**3. Estructura del proyecto**

Proyecto Dashboard v4.xlsx --- Datos origen, transformados y dashboard

Análisis explicativo del proyecto.docx --- Descripción del proyecto y readme

1. **Instalación y Requisitos**

Excel

Word

1. **Resultados y Conclusiones**

A partir de la información obtenida en el análisis y representada en el dashboard podemos establecer las siguientes conclusiones a la Dirección de la compañía para que diseñe los spots publicitarios:

-Lo más urgente es revisar los estados en los que se está vendiendo menos en general: Florida, Hawaii, Kansas, New Jersey y Rhode Island. En estas zonas se debería centrar la publicidad de la marca.

- En cuanto a las prendas que se venden menos en todos los EEUU son blouse, dress, jewelery, pants y shirt. Estos son los ítems que se deben publicitar más.

-Los ingresos obtenidos por las compras realizadas por los hombres es el doble de los generados por las mujeres.

-El promedio de edad del usuario de la marca está entre 43 y 44 años. El target en el que debemos centrarnos son los perfiles fuera de este rango. Gracias a los segmentadores del dashboard habría que ir viendo en detalle, si fuera necesario, el promedio por estados, por género y por estación del año cuando necesitemos lanzar spot de un producto muy concreto.

1. **Próximos Pasos**

Tras realizar este estudio y poner en marcha las campañas publicitarias, se debería realizar otro estudio transcurrido 1 mes aproximadamente desde que estas se han lanzado por los diferentes canales y ver si realmente están siendo efectivas. Esto nos permitiría saber si tenemos que perfilar algún spot, retirarlo o diseñar nuevos anuncios.