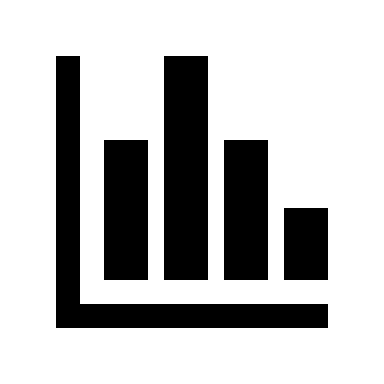
**ANÁLISIS DE VENTAS**

**DESCRIPCIÓN**

Este proyecto es un dashboard creado para analizar puntos clave de ventas y beneficios. Se han usado datos que incluyen información por región, tipo de producto y canal de venta.

**Origen de los datos**

[**https://excelbianalytics.com/wp/downloads-18-sample-csv-files-data-sets-for-testing-sales/**](https://excelbianalytics.com/wp/downloads-18-sample-csv-files-data-sets-for-testing-sales/)

**OBJETIVO**

Proporcionar insights útiles para la toma de decisiones**.**

**HERRAMIENTAS UTILIZADAS**

Software necesarios:

Microsoft Excel (para visualizar y editar el dashboard)

Github ( para clonar el repositorio)

**ESTRUCTURA DEL PROYECTO**

Datos en bruto: carpeta con archivo original CSV.

Archivo Excel con tablas , gráficos y dashboard

Informe descriptivo.

Readme.

**ESTRUCTURA DE LOS DATOS**

Las columnas del fichero contienen la siguiente información: región, country, item type, sales channel, order priority, order date, order id, ship date, units sold, unit Price, unit cost, total revenue, total cost, total profit.

**DESARROLLO DEL PROYECTO**

* Entendemos que se trata de un conjunto de datos sobre la venta de diferentes tipos de producto en diferentes países.
* Se procedee a hacer una limpieza de columnas, cambio de formatos de columnas, fechas y creación de columnas para nuevos cálculos.
* Creación de tablas dinámicas y gráficos:
  + Análisis descriptivo numérico, para ver el rendimiento general, que luego nos servirán como kpi’s. Ventas totales, costes totales y beneficio total.
  + Análisis por región/ país: ventas, beneficios y márgenes por ubicación.
  + Análisis por tipo de producto: productos más vendidos y rentable.
  + Análisis de entrega: tiempo promedio de entrega
  + Análisis por canal de venta: general, por producto y región.
  + Análisis de prioridades
  + Análisis temporal: visualización de ventas, beneficios por fecha (meses, trimestres, años)
* Creación de un dashboard

Las columnas más relevantes para este dashboard serán las de región, fecha, ventas o beneficios.

**CONCLUSIONES RELEVANTES GENERADAS**:

El análisis por región nos indica que la región con más venta es Sudáfrica (27.3) seguido de Europa (25.7). Pero en cambio, Europa obtiene más margen de beneficio (26.6 % frente a 25.4%).

El análisis por tipo de producto, refleja que los artículos que más se venden son los del hogar. La cosmética es lo que más beneficio da, aunque lo que más rentabilidad produce es la moda con un 67%.

El tiempo promedio de entrega es de 25 días.

Con respecto a los canales de venta, no hay un porcentaje significativo entre la venta online y offline. Ni siquiera, haciendo un análisis por región y producto.

Destaca el tipo de prioridad medio. Aunque analizando alguna región por separado, destaca en Asia, un aumento del porcentaje de prioridad crítica.

En cuanto al análisis temporal, tenemos que tener en cuenta, que las ventas del último año 2017, no están completas. Teniendo en cuenta esto, el año de más venta fue 2015. Analizando los datos por meses, julio suele ser el mes de más beneficio, frente noviembre que es el que tiene menos. Por ello, el tercer trimestre despunta frente al cuarto, que es el más bajo. Esto puede significar un patrón estacional.

Otro dato temporal significativo es que el día de más venta o pedidos son los lunes.

AUTOR

* Raquel Hernández Santos
* https://github.com/RaHernans