**SuperStore Sales**

**Obtención de KPI’s**

**Resumen Ejecutivo**

* Las ventas totales son $2261536.78 durante los 4 años.
* El tiempo promedio de entrega es de 4 días.
* La cantidad de clientes únicos es de 793 y se logró obtener los 10 clientes que con mayores compras.

**Conclusiones y recomendaciones:**

La obtención de los KPI’s (Ventas y Rendimiento Financiero, Eficiencia Operativa y Cliente y Mercado) son de utilidad ya que no ayudan a comprender el estado actual del negocio y nos ayuda a trazar objetivos estratégicos.

**Evidencias:**

* Ventas y Rendimiento Financiero – [KPI’s\_ventas\_rendimiento\_financiero.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/scripts/KPIs_ventas_rendimiento_financiero.py)
  + Ventas totales: $2261536.78
  + Promedio de ventas: $230.77
* Eficiencia Operativa – [KPI’s\_eficiencia\_operatia.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/scripts/KPIs_eficiencia_operativa.py)
  + Tiempo Promedio de Entrega: 4 días
* Clientes y Mercado – [KPI’s\_clientes\_mercado.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/scripts/KPIs_clientes_mercado.py)
  + Cantidad de clientes únicas: 793
  + Top 10 de Clientes
  + Ventas por segmento de clientes
    - Consumer: $ 1,148,060.53
    - Corporate: $ 688,494.07
    - Home Office: $ 424,982.18

**Recomendaciones:**

* Utilizar KPI’s cuando se necesita medir los objetivos.