**SuperStore Sales**

**Limpieza de datos**

**Resumen Ejecutivo**

* Se imputaron los datos nulos de la columna Postal Code.
* Se transformo la columna de float a str.
* Las columnas Order Date y Ship Date se transformará solo cuando se requiera.

**Conclusiones y recomendaciones:**

La fase de limpieza de datos resulto en la imputación de datos nulos de la columna Postal Code, dejando el conjunto de datos listo para su análisis el cual busca **evaluar el comportamiento de las ventas** de una tienda minorista a partir de datos históricos, considerando **diferentes dimensiones clave** como producto, cliente, categoría y región. El objetivo es **descubrir patrones relevantes, identificar áreas de oportunidad, anticipar riesgos potenciales** y establecer **estrategias basadas en datos** que impulsen decisiones comerciales informadas.

**Evidencias:**

* Limpieza de datos: [limpieza.ipynb](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/notebooks/limpieza.ipynb)

**Recomendaciones:**

* Obtener KPI’s:
  + KPI’s de ventas y rendimiento financiero.
  + KPI’s de eficiencia operativa.
  + KPI’s de clientes y mercado.
* Analizar el rendimiento de ventas:
  + Analizar los ingresos generados por los productos vendidos .
  + Analizar el comportamiento de las ventas en distintos contextos.
* Analisis de múltiples dimensiones (Producto, cliente, categoría y región).
* Detectar oportunidades de mejora.
  + ¿Dónde se puede aumentare ventas, eficiencia o márgenes?
* Identificar riesgos.
  + ¿Qué productos, categorias, cliente o región tiene bajas las ventas y pueden representar un riesgo?
* Encontrar palancas estratégicas.
  + ¿Qué esta funcionado bien y se puede escalar?