**SuperStore Sales**

**Modelos y algoritmos**

**Resumen Ejecutivo**

* Se obtuvo el conjunto en el cual se identificaron los clientes “VIP” y los clientes “En riesgo”.
* No se encontraron combinaciones de productos frecuentes.
* Se logro obtener la proyección mensual de ventas de cada producto.
* Se determino la clasificación de productos según impactos en ventas y variabilidad de la demanda.
* Perfiles detallados de clientes (obtención de compradores frecuentes, cazadores de oferta, compradores temporales y clientes inactivos).

**Conclusiones y recomendaciones:**

Se logra obtener información crucial sobre el comportamiento de los clientes (Perfiles detallados de cada cliente), la proyección de ventas de cada producto y su clasificación de productos según el impacto en ventas y variabilidad de la demanda, por lo que se pueden crear campañas personalizadas junto con estrategias muchas más eficaces para productos, regiones y clientes en específico.

**Evidencias:**

* RFM: [RFM.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/models/RFM.py)
* Market Basket Analysis: [Market\_Basket\_Analysis.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/models/Market_Basket_Analysis.py)
* Predicción de demanda (Arima/Prophet): [demanda\_arima\_prophet.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/models/demanda_arima_prophet.py)
* Análisis ABC + XYZ: [analisis\_ABC\_XYZ.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/models/analisis_ABC_XYZ.py)
* Segmentación por comportamiento(Clustering: K-Means): [segementacion\_comportamiento.py](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/models/segementacion_comportamiento.py)

**Recomendaciones:**

* Proporcionar los resultados obtenidos (los conjuntos de datos y gráficas) a los equipos de TI, ventas y marketing para la implementación y creación de campañas de ventas y marketing.
* Desarrollo de un Dashboard para el seguimiento de ventas.