**SuperStore Sales**

**Objetivos Proyecto**

**Resumen Ejecutivo**

* Se identifico los 10 productos más vendidos y los menos vendidos tanto de forma general(durante los 4 años) como los de cada año.
* Se analizo el comportamiento de las ventas durante los 4 años y se logró identificar los meses con más ventas destacando los meses de septiembre, noviembre y diciembre, al igual que los meses con menos ventas como enero, febrero y agosto.
* La categoría de Office Supplies a pesar de haber generado $ 705422.3340 dólares, las subcategorías que la componen tiene ingresos por debajo de $ 10 dólares durante los 4 años.
* Se identificaron las regiones, estados y ciudades con los ingresos por debajo de $ 5 dólares.
* Al igual que los clientes y el segmento al que pertenecen con compras bajas de $ 50 dólares.

**Conclusiones y recomendaciones:**

La empresa no sé enfrenta a una crisis ya que los ingresos con el paso de los años han ido aumentados, por lo que la exploración de los objetivos planteados nos ayudó a identificar las regiones, clientes, productos y categorias en específicos en los hay que enfocarse para mejorar sus ingresos.

**Evidencias:**

* Script: [objetivo\_proyecto.ipynb](https://github.com/SaitoM17/superstore_sales/blob/main/notebooks/objetivo_proyecto.ipynb)

**Recomendaciones:**

* Implementación de algoritmos: Se implementarán algoritmos para realizar recomendaciones de productos, retención de clientes y predicción de demandas.