El objetivo que queremos examinar con los siguientes KPI’s es el **rendimiento económico de la empresa por zona geográfica:**

Propuestas de KPIs que implican combinar varias columnas para crear métricas más avanzadas:

**1. KPIs de Rentabilidad y Valor de Cliente**

* **Ingreso por unidad**: Amount / Qty. Esto mide cuánto ingreso genera cada unidad vendida, útil para evaluar productos con diferente precio por talla o categoría.

**2. KPIs de Productividad de Venta**

* **Ratio de entrega vs pedido**: Número de pedidos Delivered dividido por el total de pedidos. Esto evalúa qué tan efectivo es el proceso de cierre.

**3. KPIs Temporales Avanzados**

* **Tendencia de producto por temporada**: Comparar cantidades (Qty) vendidas de cada categoría (Category) en diferentes meses para identificar estacionalidades.

**4. KPIs de Complejidad del Cliente**

* **Porcentaje de clientes multicanal**: Porcentaje de clientes que compraron a través de más de un Channel.

**5. KPIs de Logística Avanzada**

* **Índice de dispersión geográfica**: Número de ciudades (ship-city) únicas dividido entre los pedidos totales.