

Conclusiones del Análisis de Ventas

1. Categorías más rentables

La categoría 'Electrónica' genera la mayor parte de los ingresos, con productos como laptops, teléfonos y monitores siendo los más vendidos. Se recomienda mantener inventario constante y promociones periódicas en esta categoría.

2. Productos con mayor rotación

Los productos más vendidos por volumen son los accesorios como mouse, audífonos y teclados. Aunque su precio unitario es menor, su alta rotación los convierte en una fuente importante de ingresos constantes.

3. Tendencia mensual de ventas

Las ventas muestran un patrón estacional con incrementos significativos durante ciertos meses. Esto sugiere campañas exitosas o comportamiento de consumo asociado a temporadas (ej. regreso a clases, fin de año).

4. Comportamiento por día y hora

El análisis de la actividad muestra mayor volumen de ventas entre semana, especialmente de lunes a jueves, y en horarios laborales (10 a.m. - 3 p.m.). Se sugiere reforzar la atención al cliente y promociones en esos horarios clave.

5. Recomendación general

Enfocar estrategias de marketing en productos de alta rotación con márgenes aceptables, asegurar disponibilidad continua de los productos electrónicos más demandados, y reforzar operaciones durante picos de ventas detectados.