Avance 1. Documentación visual.

1) Productos más vendidos y vendedores principales

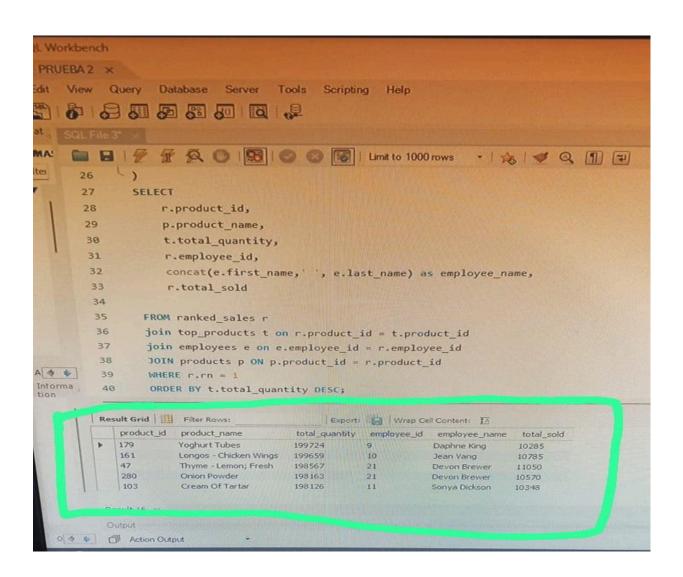
Descripción:

Se identificaron los cinco productos con mayor cantidad de unidades vendidas y el vendedor que más aportó a cada uno.

Resultado:

El vendedor **Devon Brewer** destacó en **dos productos del Top 5**, demostrando un buen desempeño general.

Ningún vendedor superó el 10% de las ventas totales de su producto.



2) Clientes únicos por producto

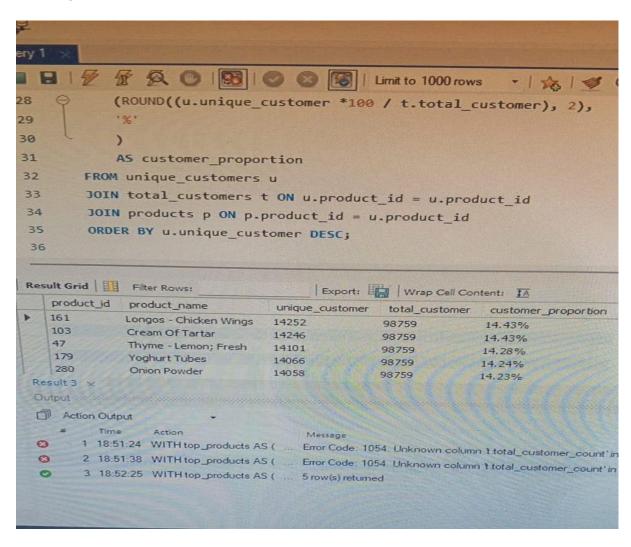
Descripción:

Se calculó cuántos clientes distintos compraron cada uno de los cinco productos más vendidos y qué porcentaje representan sobre el total de clientes.

Resultado:

El producto "Longos- Chicken Wings" fue adquirido por el mayor número de clientes, representando aproximadamente 14,8% del total.

Esto sugiere una amplia adopción.



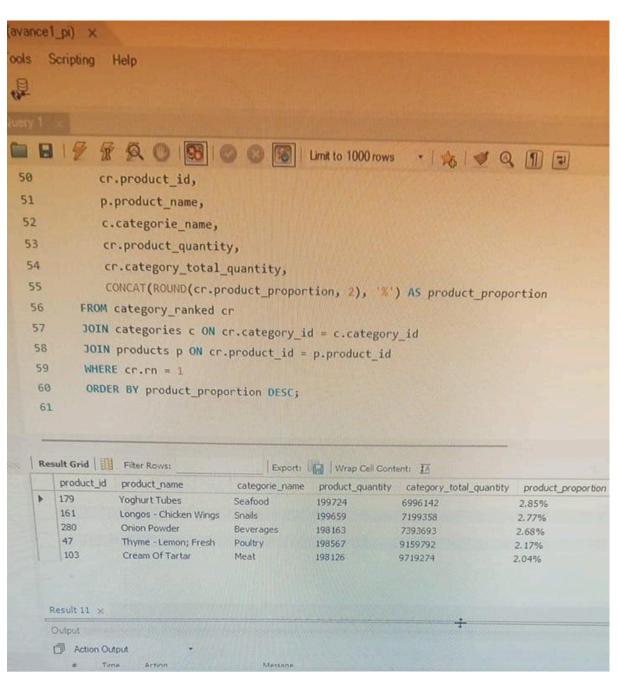
3) Categorías y proporción de ventas

Descripción:

Se analizó a qué categorías pertenecen los cinco productos más vendidos y qué proporción representan dentro del total de su categoría.

Resultado:

El producto **(Yogurt Tubes)** representa el **2.85**% de las ventas totales de su categoría de nombre **Seafood**, y no muestra una fuerte concentración de venta comparada con el resto. Otros artículos mantienen una distribución más equilibrada.



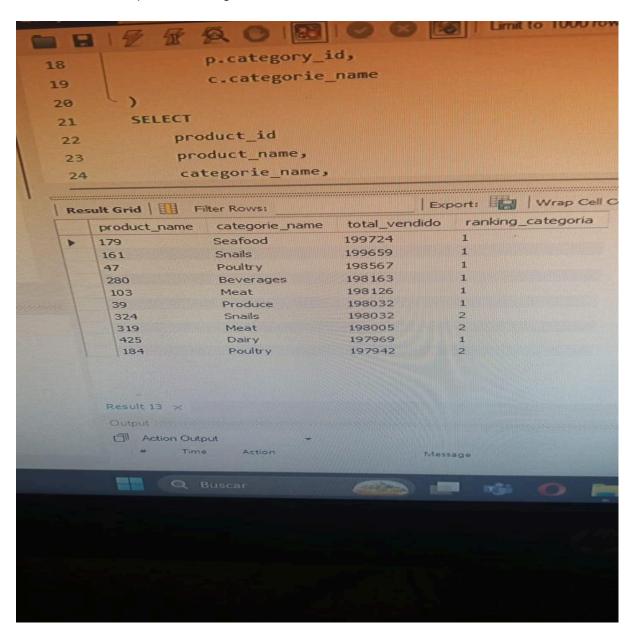
4) Top 10 general y posición por categoría

Descripción:

Se identificaron los 10 productos con mayor cantidad de unidades vendidas y su posición dentro de su propia categoría.

Resultado:

El producto más vendido ocupa el primer lugar general y también lidera su categoría. Otros están en el Top 10 global pero en segundo lugar dentro de su categoría, mostrando dominio en sus respectivas categorias.



Conclusión

Las consultas permitieron identificar los productos más relevantes, los vendedores destacados y el comportamiento de los clientes dentro del catálogo.

La información obtenida servirá para la toma de decisiones y estrategias de ventas, reposición de stock y segmentación de clientes.