

Análisis de Ventas Superstore

Entrega N°1 - Data Science II
Agostina Vigetti

Abstracto y Audiencia

- Se analiza el rendimiento de ventas de la tienda Superstore.
- La motivación es detectar oportunidades para aumentar la rentabilidad.
- Audiencia: responsables de marketing, gerentes de ventas y analistas de negocio.

Resumen de Metadata

- Fuentes: archivo Excel con 4 tablas (Orden, Cliente, Producto, Venta).
- Datos combinados con Pandas a partir de claves foráneas.
- Número de registros: 9994 transacciones.
- Variables: categóricas (segmento, categoría), fechas, cantidades, descuentos, ganancias, etc.

Preguntas / Hipótesis

- ¿Qué segmentos y categorías generan más ingresos?
- ¿Existe una relación entre descuentos y ganancias?
- ¿Hay diferencias de rendimiento entre regiones?
- ¿Qué productos presentan pérdidas y por qué?

Visualizaciones Ejecutivas

- Gráficos utilizados:
- - Barras para ventas por segmento y región.
- - Boxplots para analizar ganancias por categoría.
- - Mapas y líneas para analizar tendencias y ubicaciones.
- - Diagramas de dispersión para ventas vs. descuentos.

Insights

- Los productos con mayores descuentos generan menores ganancias.
- El segmento 'Corporate' muestra mejor rentabilidad relativa.
- La región Oeste lidera en ventas, pero no en ganancias.
- Determinadas subcategorías venden bien pero con márgenes bajos.

Conclusión y Recomendaciones

- Evitar aplicar descuentos excesivos en productos con márgenes bajos.
- Fortalecer estrategias de venta para el segmento 'Home Office'.
- Optimizar logística en regiones con ventas elevadas pero baja ganancia.
- Analizar profundamente las subcategorías menos rentables.