

Reto _comercial Alberto y Alejandro

Metodologia

Metodologia

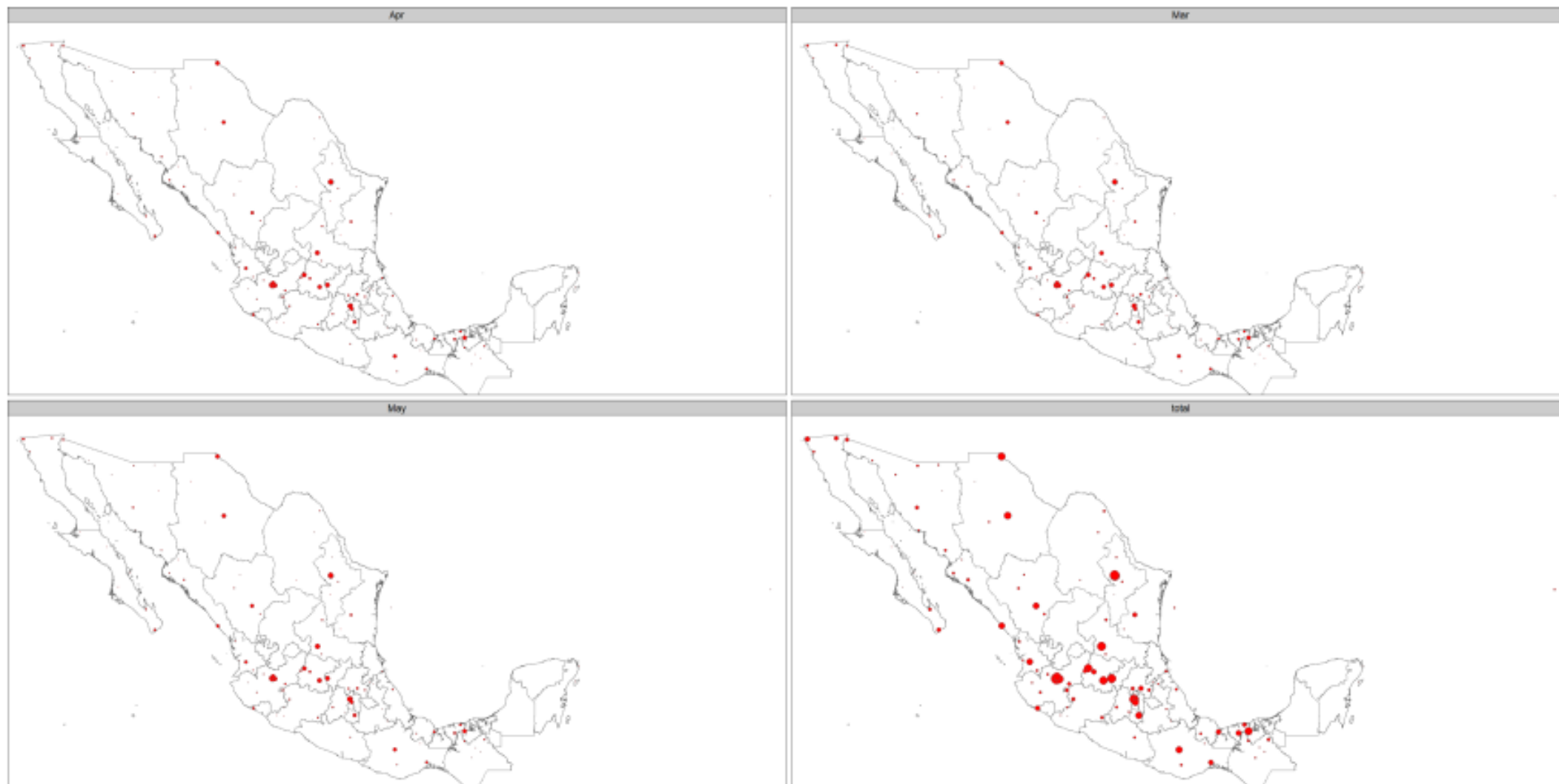
1. Exploración de datos mediante graficas de boxplot agrupando por diferentes factores
2. Limpieza de datos
3. Analisis por SKU por subagencia.
4. Predicción de las series de tiempo y agrupacion con cluster
5. Visualizacion de resultados

Tabla Resumen

nombres_var	variables
Error de febrero	21.1
Error de mayo	1.6
Herramientas utilizadas	Shapefile de division politica de México, INEGI
Informacion externa utilizada	R, RStudio
Transformacion de variables	Euclidean distance, Cluster

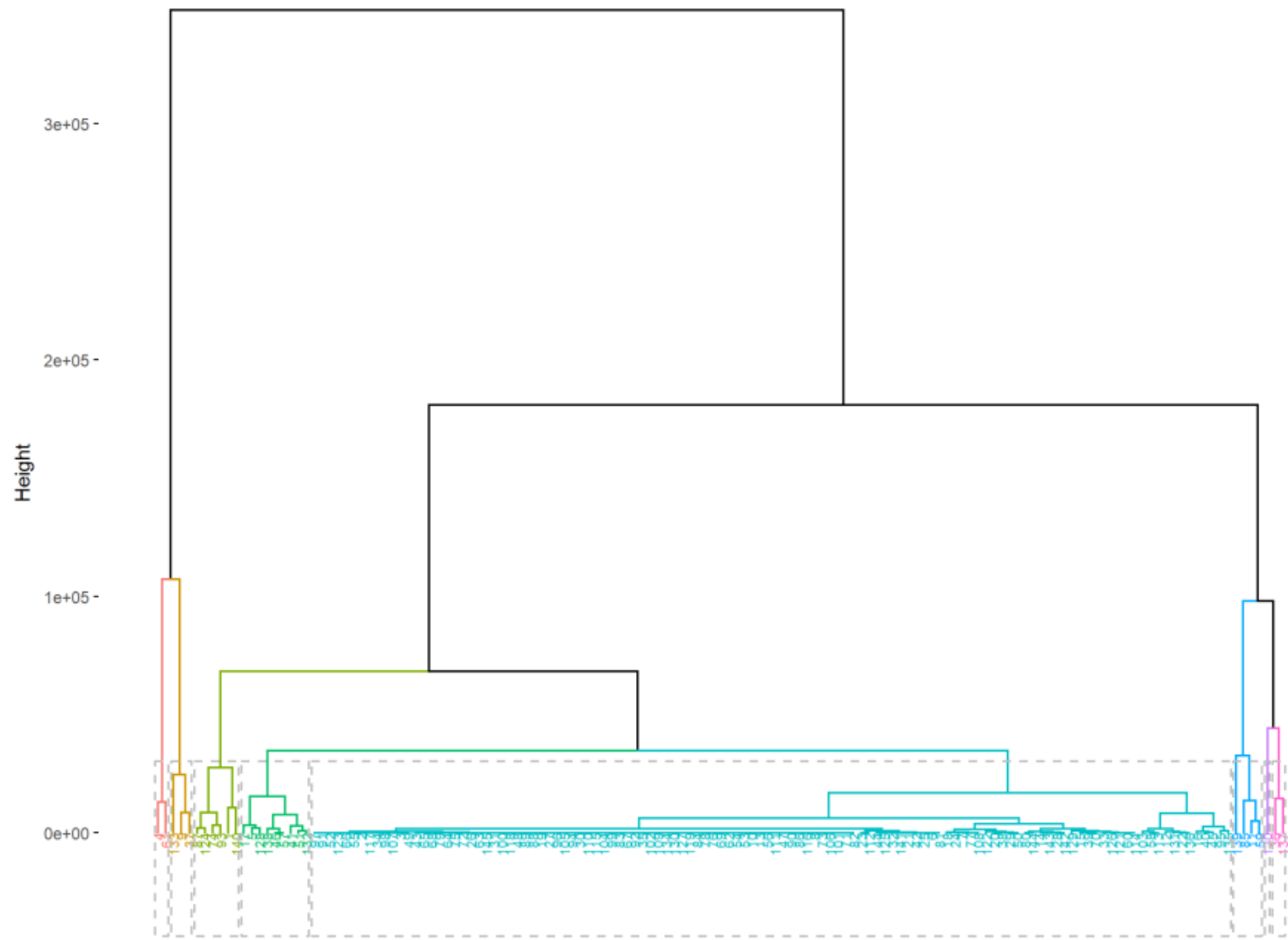
Insights

Pronostico de hectolitros vendidos por subagencias



Clasificación de SKU

Cluster Dendrogram



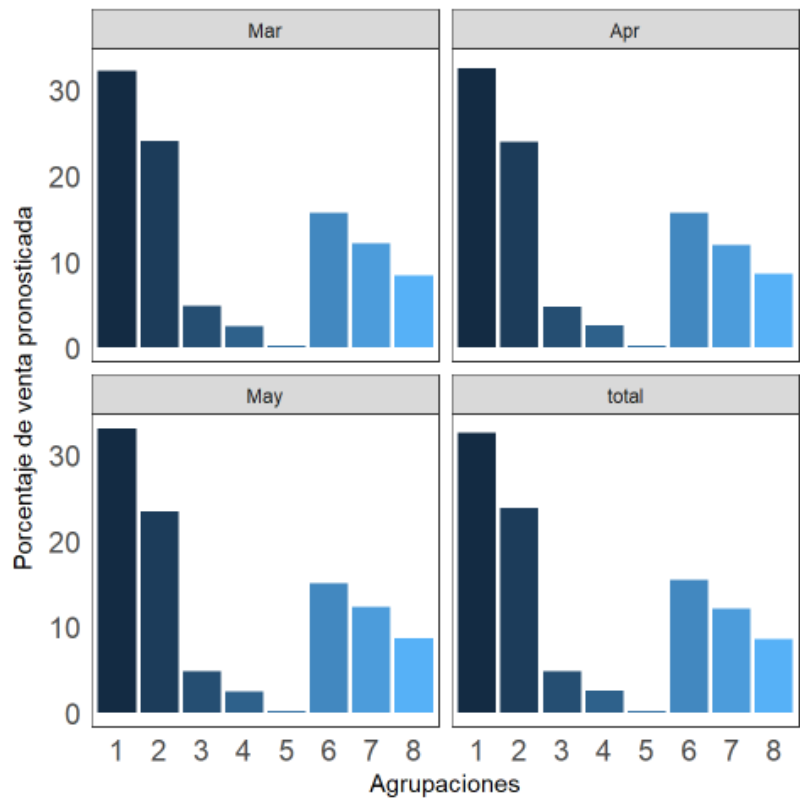
Validacion del dendrograma

0.969

Porsentaje de Hectolitros vendidos por grupo

cluster	Mar	Apr	May	total
1	32.18	32.45	33.02	32.55
2	23.99	23.89	23.40	23.76
3	4.89	4.77	4.83	4.83
4	2.53	2.59	2.49	2.54
5	0.20	0.20	0.20	0.20
6	15.65	15.64	15.09	15.46
7	12.16	11.89	12.26	12.10
8	8.40	8.57	8.71	8.56

Grafica



Estrategia

- Impulsar la venta de los SKU que menos se venden (resultado del cluster) especialmente en las subagencias donde mas se vende
- Identificar subagencias que estan en zonas donde se venden mas hectolitros y hacer analisis mas profundo para detectar razones por las cuales estas estan vendiendo menos
- En la zonas donde se vende poco, implementar pormociones en el mes de mayo (temporada de calor) para fomentar el consumo