

Impacto de los métodos de exhibiciones en las ventas

Método	Ventas promedio con/sin métodos			Incidencia estadística				
	Promedio con método	Promedio Sin método	Variación	Coef	Coef %	p-value	E.S.	Importancia
Price				-0.0856	-0.04%	0	Si	89.6%
Method_1	152.49	118.57	+28.61%	28.4	21.1%	0	Si	0.02%
Method_2	152.53	117.84	+29.44%	30.2	23.1%	0	Si	0.8%
Method_3	163.35	98.97	+65.06%	68.41	54.3%	0	Si	9.54%

- La implementación de métodos genera un aumento significativo en las ventas, en especial el método 3.
- Todas las variables son Estadísticamente significativas (E.S.) por su prueba (p-value < 0.05).
- La variable de mayor importancia, según el modelo que mejor predice su comportamiento es el Price, cómo ya se conocía en la premisa. Luego el método 3.

Elasticidad Precio vs Demanda & Pronóstico

SKU	Elasticidad	Interpretación	p-value	E.S.
726	-2.24	1% ↑ Price → -2.24% ↓ Units Sold	0	Si
850	-2.08	1% ↑ Price → -2.08% ↓ Units Sold	0.0007	Si

