

1

PERFORMANCE EN VENTAS

file/

items_clusters_sales_performance.csv

units = unidades

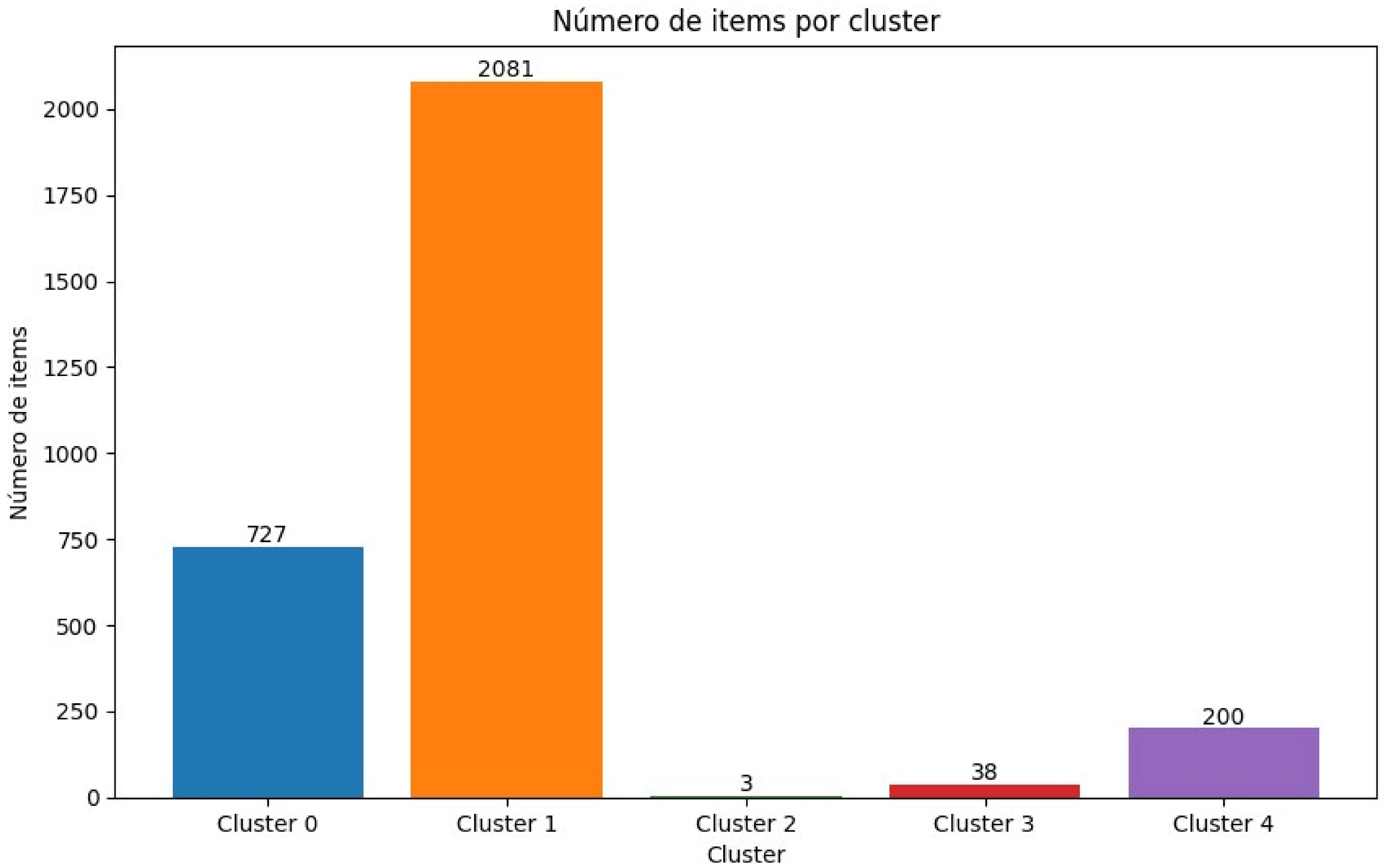
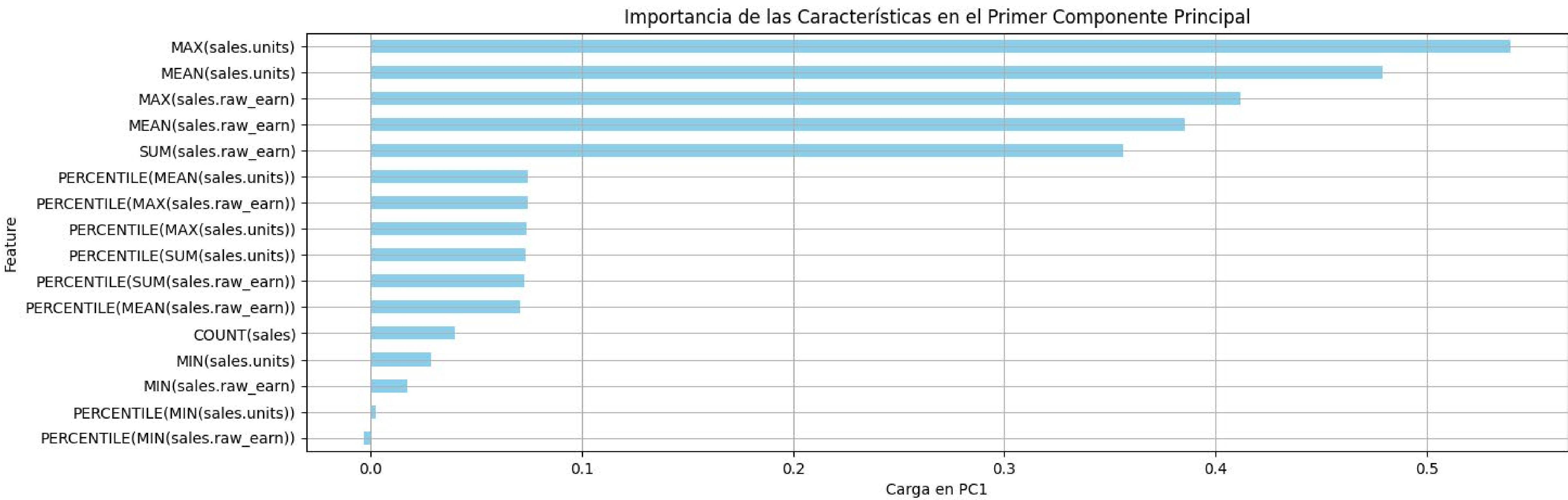
raw_earn = beneficio bruto (unidades x precio de venta media semanal)

	0	1	2	3	4
MAX(sales.units)	1.287051	-0.097464	41.986928	12.459236	5.012059
MEAN(sales.units)	1.209474	-0.110059	39.759862	11.419692	4.361010
MAX(sales.raw_earn)	1.174128	-0.150172	28.204669	10.838187	3.671129
MEAN(sales.raw_earn)	1.104176	-0.137249	26.415567	10.294737	3.306059
SUM(sales.raw_earn)	1.089306	-0.138817	26.551615	8.494957	3.429730
PERCENTILE(MEAN(sales.units))	0.517292	-0.280465	0.998688	0.953637	0.841706
PERCENTILE(MAX(sales.raw_earn))	0.529630	-0.282130	0.995626	0.970990	0.810930
PERCENTILE(MAX(sales.units))	0.512405	-0.277997	0.995204	0.961215	0.842379
PERCENTILE(SUM(sales.units))	0.505339	-0.275350	0.997594	0.931241	0.836214
PERCENTILE(SUM(sales.raw_earn))	0.507717	-0.272347	0.999344	0.966311	0.789626
PERCENTILE(MEAN(sales.raw_earn))	0.498828	-0.265665	0.997813	0.963600	0.752949

- 0: 'Low Performance',
 'description': 'Productos con rendimiento muy bajo en todas las métricas, con pocas ventas y bajas ganancias.'
- 1: 'Moderate Performance',
 'description': 'Productos con rendimiento moderado, presentando ventas y ganancias cercanas al promedio.'
- 2: 'High Performance',
 'description': 'Productos con alto rendimiento, con ventas y ganancias por encima del promedio.'
- 3: 'Top Performance',
 'description': 'Productos con el mejor rendimiento, con las mayores ventas y ganancias en todas las métricas.'
- 4: 'Moderate-High Performance',
 'description': 'Productos con buen rendimiento, con ventas y ganancias altas, pero sin llegar al nivel del grupo de mejor desempeño.'

1 PERFORMANCE EN VENTAS

file/
items_clusters_sales_performance.csv



2

RANGO DE PRECIOS

file/

items_clusters_price_range.csv

sell_price = precio de venta (media semanal)

	0	1	2	3	4
MAX(sales.sell_price)	0.225752	3.071129	1.212591	-0.415094	7.756401
MEAN(sales.sell_price)	0.220788	2.826772	1.136841	-0.393233	5.474077
STD(sales.sell_price)	0.173509	2.285075	1.013642	-0.256406	7.285207
SUM(sales.sell_price)	0.239740	2.664831	1.094182	-0.368300	3.709536
MIN(sales.sell_price)	0.263072	2.514411	1.048386	-0.230730	5.347753
PERCENTILE(MAX(sales.sell_price))	0.168070	0.936196	0.689093	-0.576924	0.999356
PERCENTILE(SUM(sales.sell_price))	0.150508	0.881878	0.596150	-0.510707	0.928223
PERCENTILE(MIN(sales.sell_price))	0.110265	0.820637	0.555860	-0.447872	0.947624
PERCENTILE(STD(sales.sell_price))	0.051422	0.699035	0.433980	-0.335904	0.973607

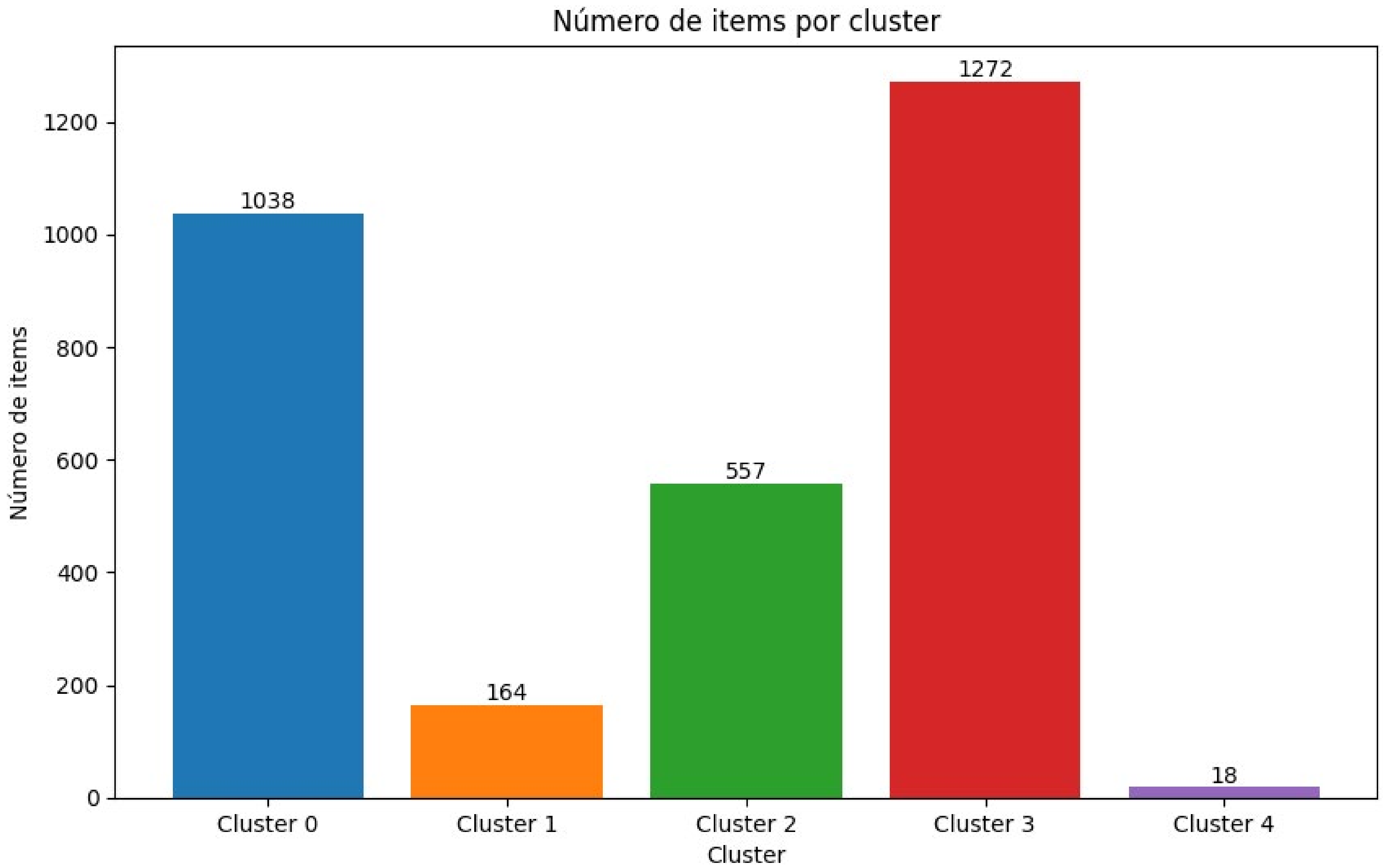
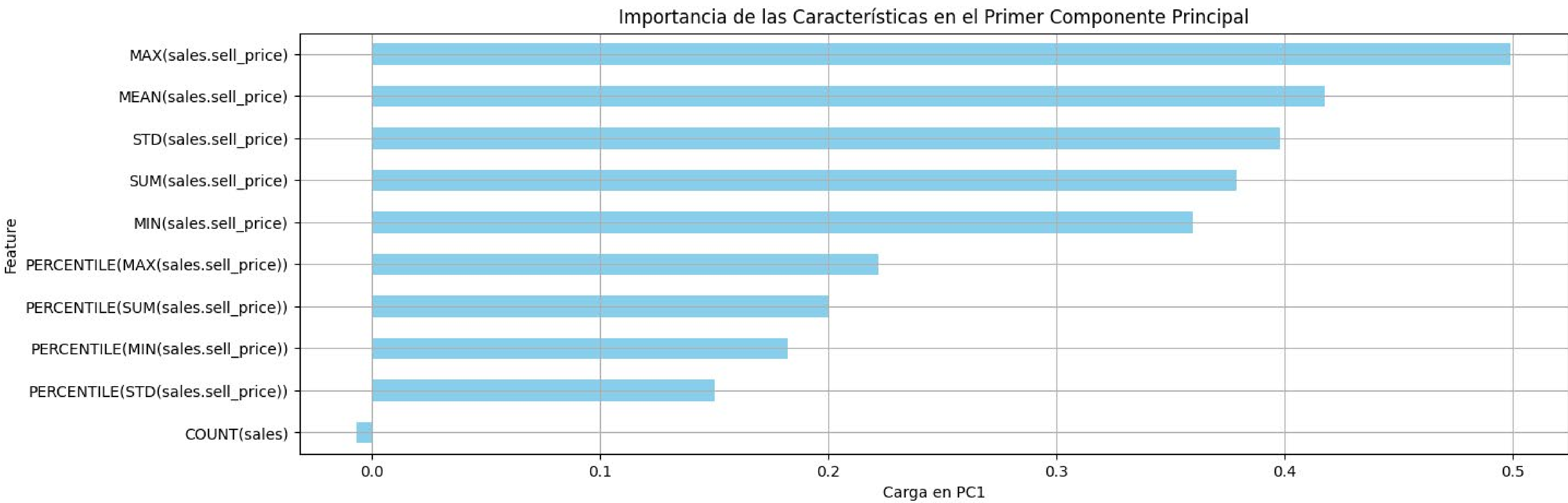
- 0: 'Low Price',
 'description': 'Productos de precio muy bajo en todas las métricas, con poca variación en los precios.'
- 1: 'High Price',
 'description': 'Productos con precios altos, buena variación en los precios, indicando productos de calidad o premium.'
- 2: 'Slightly Above Average Price',
 'description': 'Productos con precios ligeramente por encima del promedio, manteniendo una estabilidad en los precios.'
- 3: 'Very Low or Discounted Price',
 'description': 'Productos con precios muy bajos o negativos, posiblemente debido a descuentos o promociones agresivas.'
- 4: 'Premium Price',
 'description': 'Productos con precios muy altos, indicando artículos de lujo o premium con gran variabilidad en los precios.'

2

RANGO DE PRECIOS

file/

items_clusters_price_range.csv



3

INFLUENCIA EVENTOS SOBRE VENTAS

file/

items_clusters_events_influence_sales.csv

	0	1	2	3	4
MEAN(sales.units)	0.972987	9.042789	-0.130121	3.501995	24.309666
MEAN(sales.raw_earn)	0.854452	7.611081	-0.190064	2.972605	22.852167
SUM(sales.raw_earn)	0.884960	7.057023	-0.217793	3.094652	19.782128
SUM(sales.event_NewYear)	0.367469	0.524366	-0.346822	0.564655	0.485380
SUM(sales.event_Easter)	0.304207	0.439815	-0.333214	0.440463	0.458333
SUM(sales.event_Thanksgiving)	0.329976	0.469444	-0.249117	0.479526	0.388889
COUNT(sales)	0.307184	0.422754	-0.264069	0.448801	0.381848
SUM(sales.event_SuperBowl)	0.282461	0.377778	-0.239522	0.403103	0.404444
SUM(sales.event_Ramadan starts)	0.274283	0.356261	-0.218058	0.388957	0.285714

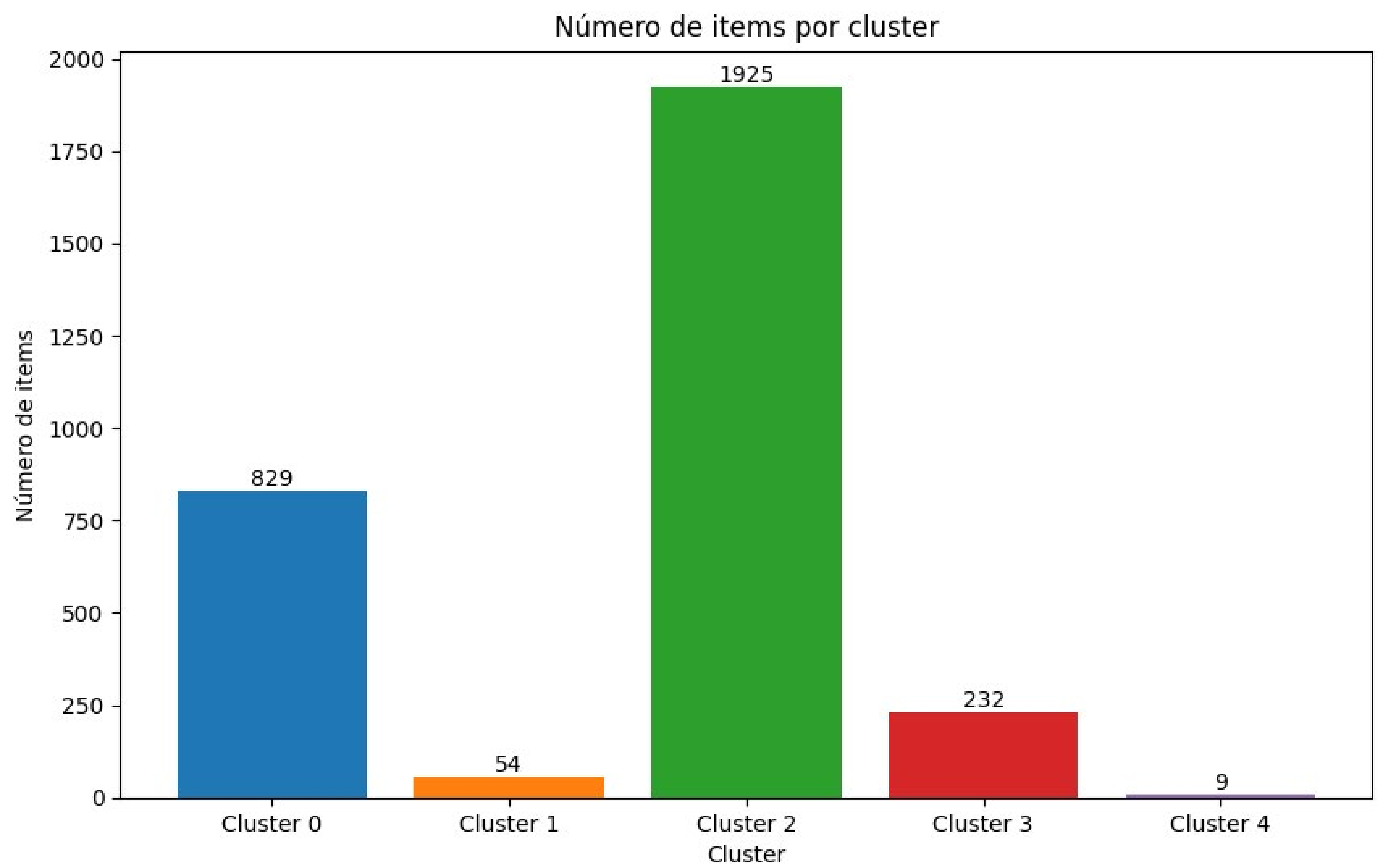
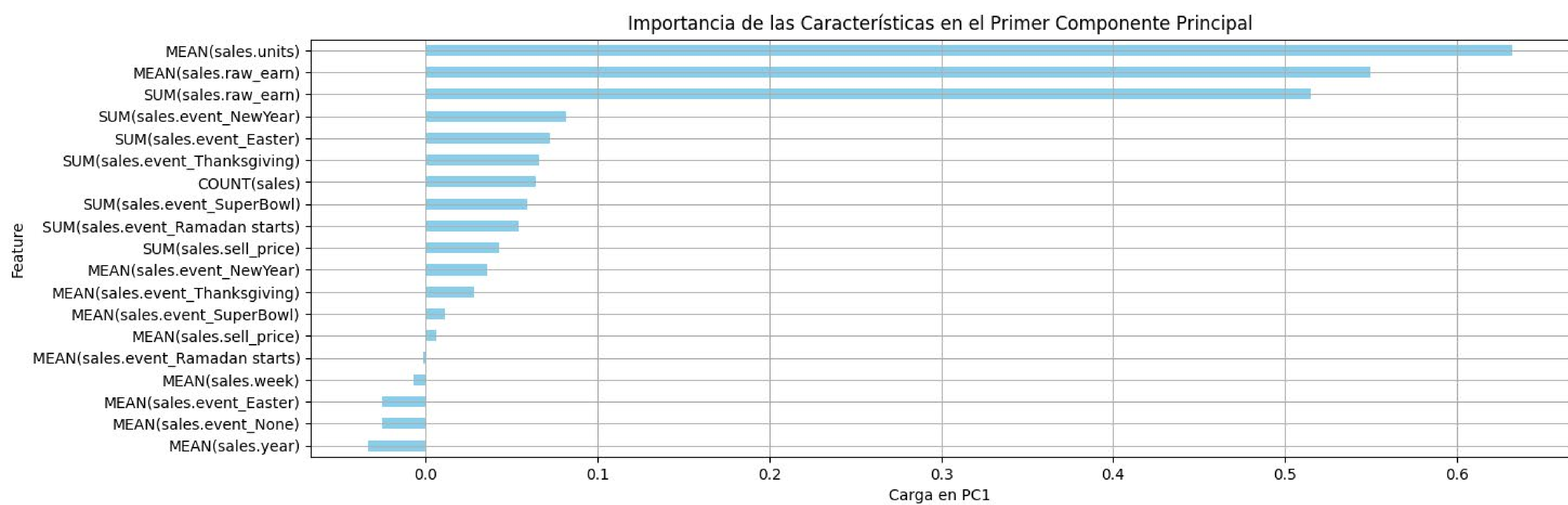
- 0: 'Low Event Influence',
 'description': 'Productos con baja influencia de eventos en las ventas. Las métricas de ventas no se ven significativamente afectadas por eventos como el Año Nuevo, la Pascua o el Super Bowl.'
- 1: 'High Event Influence',
 'description': 'Productos con alta influencia de eventos en las ventas. Las ventas aumentan considerablemente durante eventos específicos como el Día de Acción de Gracias o el Año Nuevo, lo que sugiere que estos eventos tienen un gran impacto en las compras.'
- 2: 'Moderate Event Influence',
 'description': 'Productos con influencia moderada de eventos en las ventas. Los eventos tienen un efecto notable pero no tan pronunciado como en otros clusters. La respuesta a eventos como la Pascua o el Super Bowl es más equilibrada.'
- 3: 'Variable Event Influence',
 'description': 'Productos con influencia variable de eventos en las ventas. La respuesta a diferentes eventos es mixta, con algunas métricas mostrando incrementos en ventas durante eventos específicos, mientras que otras no se ven tan afectadas.'
- 4: Strong Event Influence',
 'description': 'Productos con una fuerte influencia de eventos en las ventas. Las métricas como ventas y ganancias muestran un aumento significativo durante eventos clave, indicando que estos productos se venden muy bien durante eventos como el Super Bowl o el Día de Acción de Gracias.'

3

INFLUENCIA EVENTOS SOBRE VENTAS

file/

items_clusters_events_influence_sales.csv



4 PERFORMANCE GENERAL VENTAS

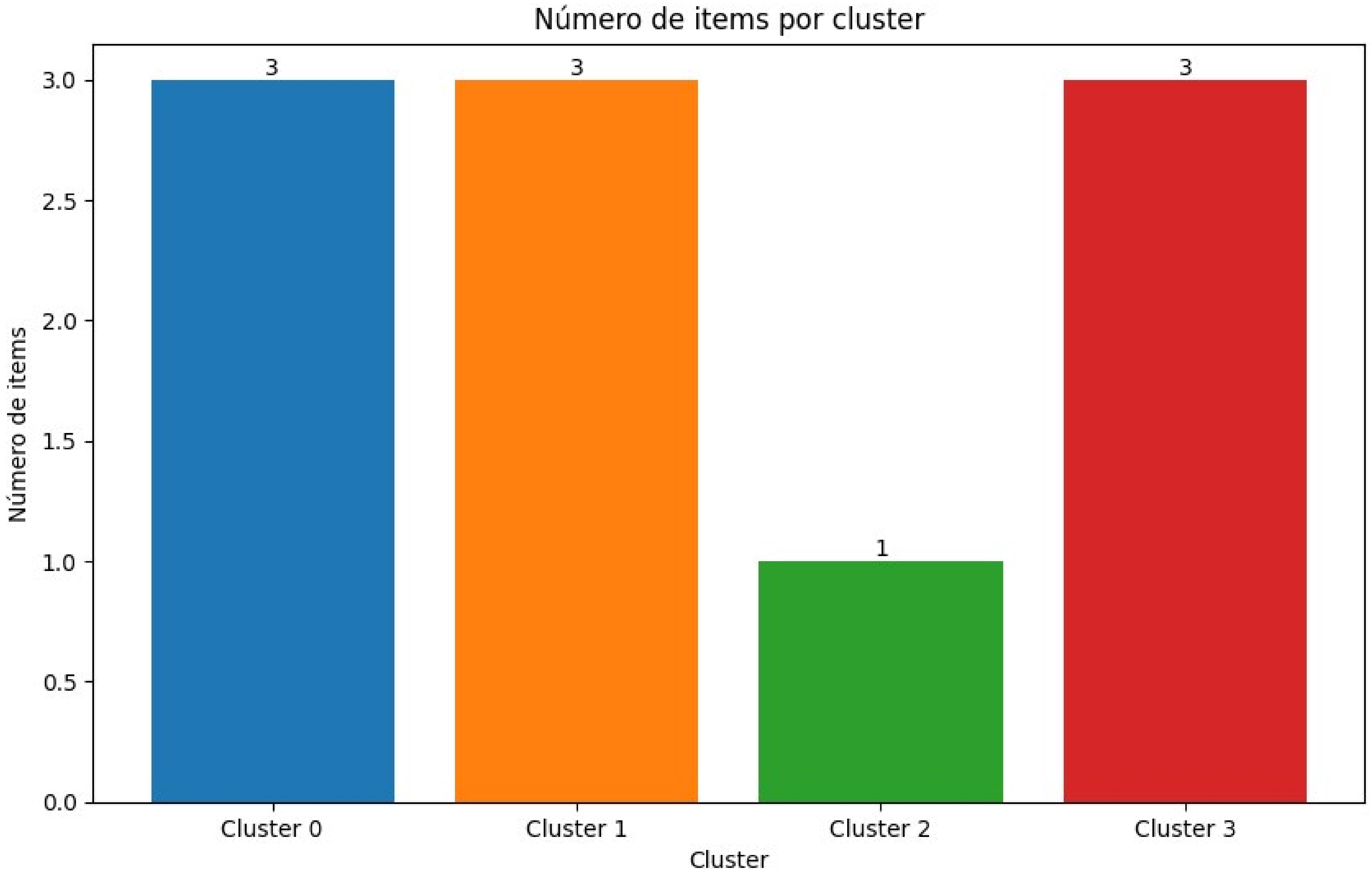
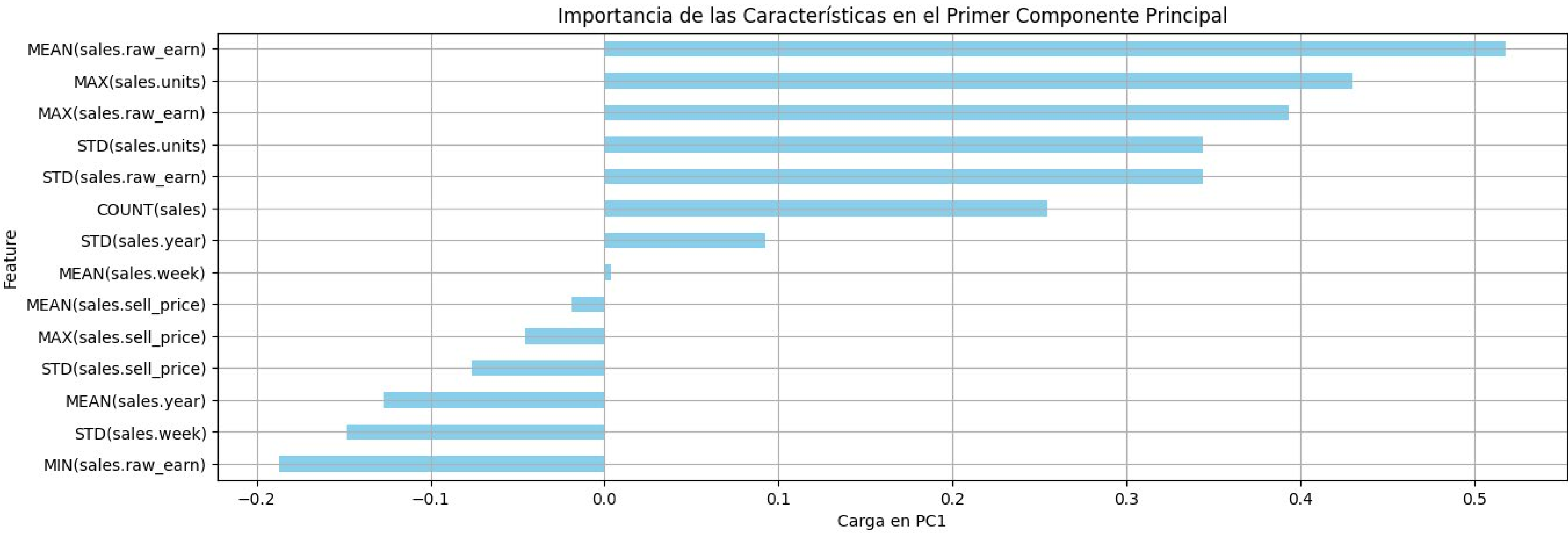
file/
shops_global_sales_performance.csv

	0	1	2	3
MEAN(sales.raw_earn)	-0.945924	0.418622	3.465769	-0.330563
MAX(sales.units)	-0.915706	0.244351	2.847257	0.073324
MAX(sales.raw_earn)	-0.615133	0.916358	2.622752	-0.041275
STD(sales.units)	-1.188062	0.166234	1.645569	-0.051637
STD(sales.raw_earn)	-1.092933	0.479071	1.627404	-0.171843
COUNT(sales)	-0.263082	0.678745	1.676768	-0.234590
STD(sales.year)	-0.632557	0.034639	-0.463267	-0.391764

- 0: 'Low Sales Performance',
 'description': 'Tiendas con bajo desempeño en ventas generales. Este grupo tiene ingresos promedio bajos, pocas ventas máximas y una baja variabilidad tanto en las unidades vendidas como en los ingresos. Son tiendas con ventas consistentes pero limitadas en volumen.'
- 1: 'Moderate Sales and Stable Performance',
 'description': 'Tiendas con un rendimiento de ventas moderado y relativamente estable. Tienen ingresos promedio ligeramente por encima de la media, con un desempeño aceptable en las ventas máximas, y muestran una variabilidad moderada en los ingresos y unidades vendidas.'
- 2: 'High Sales Performance',
 'description': 'Tiendas con un alto desempeño en ventas generales. Estas tiendas generan altos ingresos, tienen picos significativos de ventas y muestran una gran variabilidad en las ventas y los ingresos. Son tiendas dinámicas que experimentan volúmenes de ventas sustanciales y fluctuaciones significativas.'
- 3: 'Underperforming Stores',
 'description': 'Tiendas con un desempeño por debajo del promedio. Aunque estas tiendas tienen ventas más estables que las del cluster de bajo desempeño, aún presentan ingresos bajos y una variabilidad reducida en las ventas. No alcanzan picos de ventas importantes ni muestran fluctuaciones significativas.'

4 PERFORMANCE GENERAL VENTAS

file/
shops_global_sales_performance.csv



5

INFLUENCIA EVENTOS EN VENTAS

file/

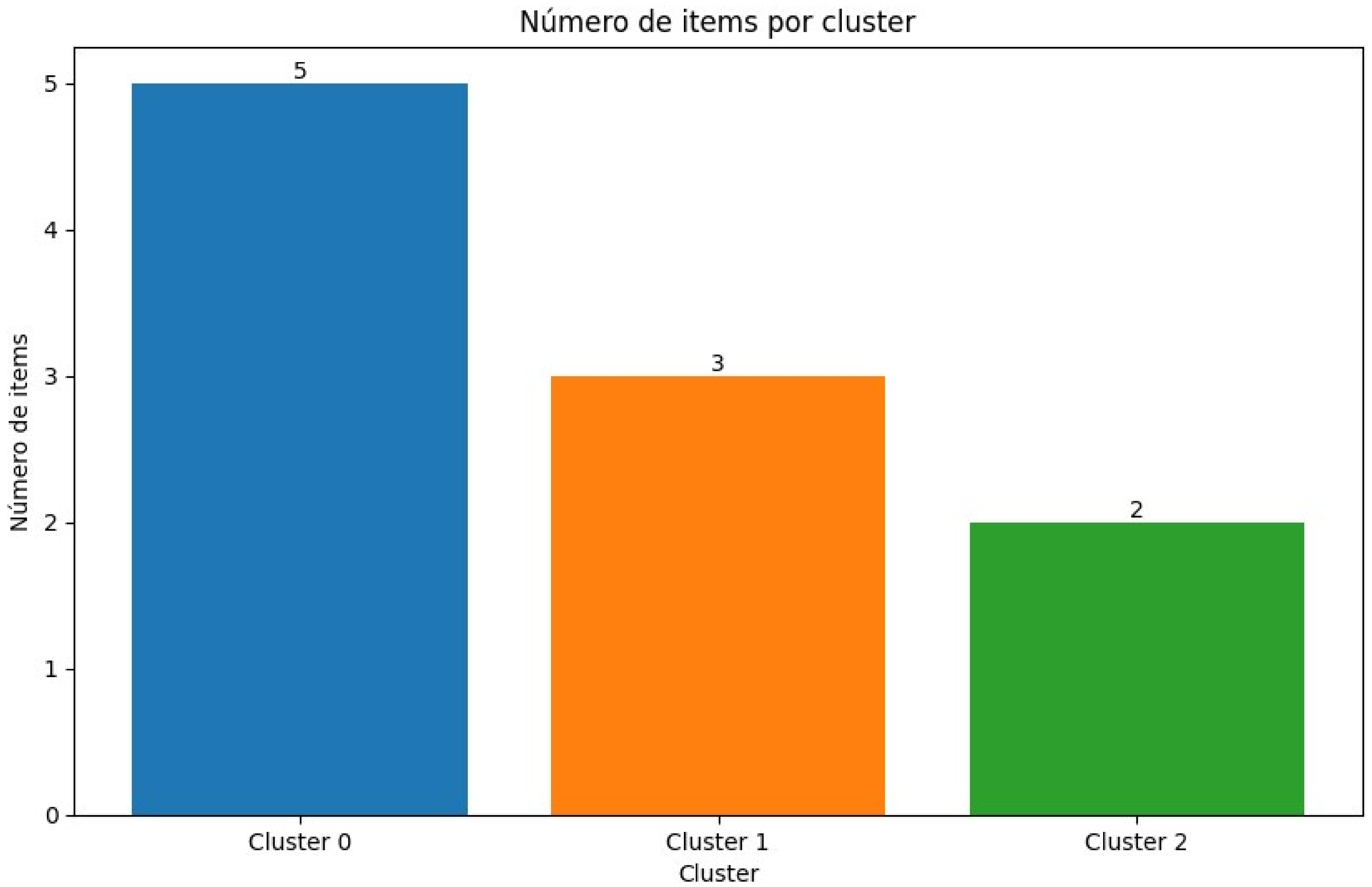
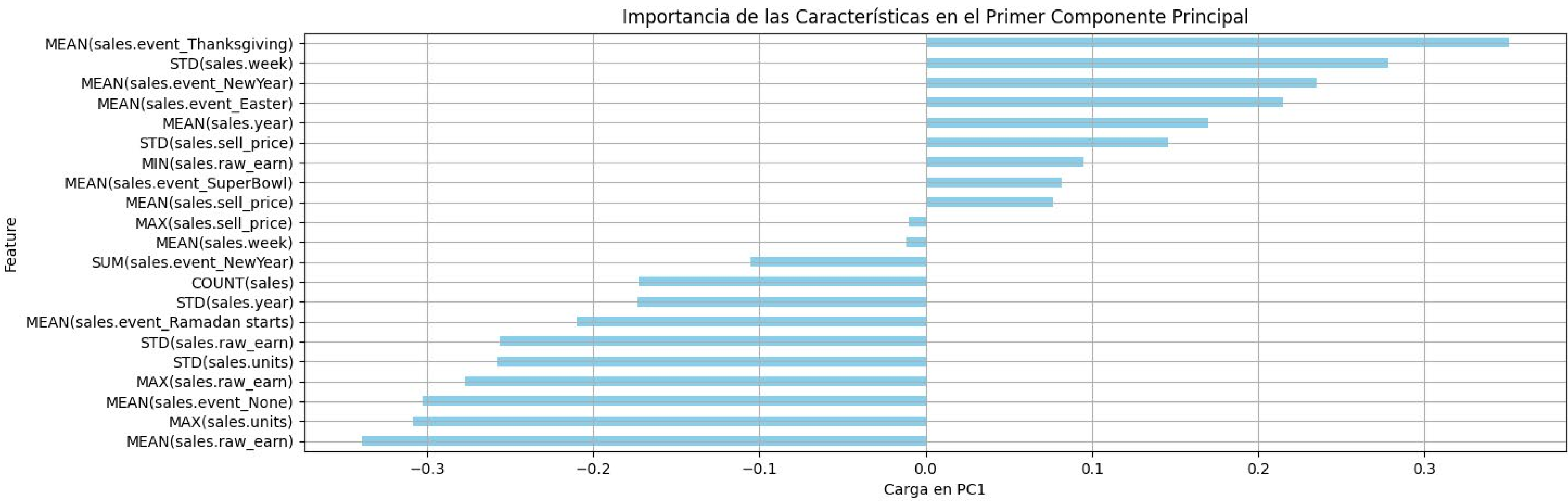
shops_clusters_events_influence_sales.csv

	0	1	2
MEAN(sales.raw_earn)	0.044029	3.465769	-0.945924
MAX(sales.units)	0.158837	2.847257	-0.915706
MAX(sales.raw_earn)	0.437542	2.622752	-0.615133
STD(sales.units)	0.057298	1.645569	-1.188062
STD(sales.raw_earn)	0.153614	1.627404	-1.092933
COUNT(sales)	0.222077	1.676768	-0.263082
STD(sales.year)	-0.178562	-0.463267	-0.632557

- 0: ‘Low Event Sensitivity with Super Bowl Influence’,
‘description’: ‘Tiendas con baja sensibilidad a eventos como Thanksgiving y Año Nuevo, pero con un impacto positivo moderado durante el Super Bowl. Las ventas y los precios son estables, con baja variabilidad. Estas tiendas tienden a mantener precios consistentes durante todo el año.’
- 1: ‘High Event and Price Variability’,
‘description’: ‘Tiendas con alta sensibilidad a eventos clave como Acción de Gracias, Año Nuevo y Pascua. Las ventas en estas tiendas aumentan significativamente durante estos eventos, y también muestran alta variabilidad tanto en los precios de venta como en las ventas semanales. Estas tiendas tienen un comportamiento de ventas fluctuante y altamente influenciado por días festivos.’
- 2: ‘Moderate Event Sensitivity with Stable Performance’,
‘description’: ‘Tiendas con sensibilidad moderada a eventos como Acción de Gracias, con una respuesta estable a otros eventos importantes. Presentan una ligera variabilidad en los precios de venta y las ventas semanales, pero no son tan volátiles como otras tiendas durante los eventos festivos.’

5 INFLUENCIA EVENTOS EN VENTAS

file/
shops_global_sales_performance.csv



6 MIX DE PRODUCTOS

file/

shops_products_mix.csv

Esta configuración se centra en entender la variedad y popularidad de los productos en diferentes tiendas.

Problema dimensionalidad.
Utilizamos los clusters creados en la segmentación de productos por ventas globales para reducir la dimensionalidad de los datos y ver como funciona esa segmentación a las tiendas.

	0	1	2
SUM(sales.items.cluster_name_Top Performance)	-0.300424	5.223762	0.431683
MEAN(sales.raw_earn)	-0.553466	3.465769	0.650335
MEAN(sales.PERCENTILE(raw_earn))	-0.204486	2.150999	0.686163
COUNT(sales)	-0.221934	1.676768	1.048379
PERCENTILE(MEAN(sales.raw_earn))	-0.333333	1.000000	0.666667
SUM(sales.items.cluster_name_Low Performance)	-0.413868	1.019166	0.470078
PERCENTILE(MEAN(sales.units))	-0.301587	1.000000	0.555556
PERCENTILE(COUNT(sales))	-0.333333	1.000000	0.666667
PERCENTILE(SUM(sales.sell_price))	-0.333333	1.000000	0.666667
SUM(sales.items.cluster_name_High Performance)	0.068743	0.872180	0.165414

- 0: 'Low Sales and Poor Performance',
 'description': 'Tiendas con un bajo rendimiento en ventas y baja participación en los productos de alto desempeño. Los ingresos y las ventas son consistentemente bajos, con un mal desempeño en los productos que generan mayores ingresos. Estas tiendas no logran destacar ni en términos de cantidad de ventas ni en la variabilidad de los precios.'
- 1: 'Top Performers with High Sales Volume',
 'description': 'Tiendas que presentan un alto rendimiento en ventas, especialmente con productos de alto desempeño. Este grupo domina en términos de ingresos brutos y participa activamente en los productos de mayor demanda. Muestran también una fuerte presencia en las ventas totales y una alta variabilidad en los precios de venta.'
- 2: 'Moderate Performance and Balanced Sales',
 'description': 'Tiendas con un rendimiento moderado que equilibran entre productos de bajo y alto desempeño. Las ventas y los ingresos son estables, con una variabilidad intermedia en los ingresos. Aunque no dominan en términos de productos de mayor demanda, estas tiendas presentan un desempeño sólido y consistente.'

6 MIX DE PRODUCTOS

file/
shops_products_mix.csv

