**VIDEO**

En DataMinds, nuestra prioridad es guiar a nuestros clientes en la toma de decisiones fundamentadas en datos y proporcionarles una visión directa del estado actual de su negocio.

**PARTE 1**

En esta oportunidad, TOPDRINKS, una renombrada empresa en el REINO UNIDO que se dedica a la compra y venta de bebidas alcohólicas y destilados nos contactó para analizar su negocio, pues, aunque sus tiendas son muy conocidas, se enfrentan al desafío de expandirse al mercado online y así garantizar su continuidad y crecimiento.

Principalmente nos pidieron enfocarnos en tres puntos:

1. Identificar las ciudades en las cuales se puede iniciar el modelo de venta online
2. Identificar productos con alta rotación para impulsar ventas y productos con baja rotación para campañas promocionales o exclusión del catálogo, según corresponda.
3. Generar un reporte que les permita hacer un seguimiento preciso y en tiempo real de su inventario, optimizando así la disponibilidad de productos.

Con los objetivos claros, empezamos a trabajar: Con Python realizamos el proceso de ETL y automatizamos el proceso de limpieza de datos y sustitución de nulos, después en SQL iniciamos el análisis exploratorio de datos y, apartir de una tabla de gestión de inventario, obtuvimos los primeros insights del negocio, los cuales nos empezaban a alarmar…

Finalmente, desarrollamos tres dashboards en Power BI.

En la primera página, está la información general de la empresa: Ventas totales, compras totales, numero de tiendas, cantidad de productos ofertados y cantidad de ciudades en las cuales hay puntos físicos. Además el primer indicador alarmante: la utilidad neta!

También en el panel izquierdo, tienen la opción de visualizar los datos por ciudad y por mes! Funfact: Solo se registraron ventas en Enero y en Febrero, pero las compras se continuaron haciendo hasta el mes de Junio.

Además, con el diagrama de Pareto, se puede analizar la ciudad que más vende y el porcentaje de ventas que representa para la empresa, y con la tabla es posible filtrar las ventas por tienda y a la vez, por ciudad…

El segundo tablero se enfoca en el área de compras de la empresa. De manera general se presenta el total de proveedores, el total de productos, costo total de estos y los preocupantes márgenes de ganancia. También con el diagrama de Pareto, se pueden visualizar las ciudades que mas compras producen (por cierto, la ciudad que más compras registra no es la que más ventas tiene). Con los otros gráficos, se visualizan las relaciones entre proveedor, producto y rotación del producto. Po ejemplo, el proveedor al que más se le compra, no se le compra el producto que más se vende; ó el producto que más se compra, no es el producto que más se vende. Al final del tablero se puede analizar la rentabilidad por producto, donde encontramos que el producto más rentable no está ni siquiera en el top 10 de productos más vendidos.

Finalmente, el tablero de gestión de inventarios es en si un resumen del estado actual del negocio. Las tarjetas del panel superior informan sobre la cantidad inicial de mercancía en el inventario, la cantidad final y lo que se denominó stock final. El stock final es el inventario final rectificado por el equipo de Dataminds\*, además se realizó el cálculo para obtener un promedio de cuanto cuesta los productos que aún se encuentran en bodega, almacenados.

La tabla de gestión de inventarios permite llevar un seguimiento REAL de la rotación de los productos, y así determinar cuales productos se deben promocionar mucho más o, de lo contrario, excluirlos del catálogo. Además el grafico presentado a la derecha, indica en general el mal manejo del inventario, pues todos los productos terminaron con mucha más cantidad de la que iniciaron (esperamos que después de este análisis, estas gráficas empiecen a mejorar 😉)

Para terminar, en el gráfico de líneas se representa el comportamiento real (basado en datos) de la rotación de los productos, vs el comportamiento indicado en tablas de Excel… de nuevo, no es un panorama favorable para TopDrinks…

Con esto concluye nuestra asesoría para la prestigiosa marca Top Drinks. Nuestra principal recomendación es prestar especial atención a la gestión de las tablas de inventario, ya que la inconsistencia en el rango de datos dificulta realizar un análisis temporal adecuado y los resultados pueden ser sesgados, principalmente por la falta de información.

Gracias por confiar en Dataminds… por favor, conoce nuestro equipo de profesionales que hacen el trabajo posible (fotos nuestras) frase final: Teamwork makes the dreamwork