

Informe Análisis Exploratorio de Ventas 2024

Autor: Cristian Gaete Rojas

Fecha: Abril 2025

Introducción

Este informe presenta un análisis exploratorio de ventas de una empresa dedicada a la comercialización de productos tecnológicos durante el año 2024. El objetivo principal es identificar tendencias clave, patrones de compra y características del consumidor para generar recomendaciones estratégicas que impulsen el crecimiento de la empresa.

Metodología

Los datos utilizados fueron generados artificialmente mediante Excel, abarcando variables como producto, categoría, cantidad vendida, ingresos, edad, género, región y canal de venta. Se emplearon técnicas estadísticas básicas (medias, medianas, desviación estándar) y herramientas avanzadas de Excel como tablas dinámicas, gráficos dinámicos y segmentadores interactivos para realizar el análisis.

Resultados Principales

- **Ventas mensuales:** El análisis reveló que el cuarto trimestre presentó el mayor volumen de ventas, destacándose significativamente frente a los demás trimestres.
- **Categorías y Canales de Venta:** La categoría "Computación" fue la más vendida, especialmente a través del canal de venta "Online", mostrando una preferencia clara del consumidor por la compra digital.
- **Productos destacados:** Productos como Notebook, Smartphone y Tablet fueron los líderes en cantidad vendida durante todo el año, indicando una sólida demanda de dispositivos móviles y portátiles.
- **Características de clientes:** Se observó que los clientes tienen una edad promedio que varía significativamente según la región y el género, destacándose una edad promedio más joven en la región Metropolitana y mayor en la región del Biobío.

Recomendaciones

1. **Fortalecer el canal online:** Dada su alta efectividad, es recomendable aumentar la inversión en marketing digital y mejorar la experiencia del usuario online.
2. **Campañas segmentadas:** Realizar campañas específicas para públicos jóvenes en la región Metropolitana y campañas adaptadas para un público más maduro en regiones como Biobío y Valparaíso.
3. **Inventario enfocado:** Priorizar el abastecimiento y promociones especiales en productos líderes como Notebooks, Smartphones y Tablets.

Conclusión

Este análisis exploratorio permite concluir que existe una clara preferencia hacia productos tecnológicos móviles vendidos a través de canales digitales. Adaptar las estrategias comerciales y de marketing según los insights aquí presentados puede resultar en un significativo incremento en ventas y satisfacción del cliente.