**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.