

Predicciones de ventas de alimentos

Carlos Hernández
Data Science Coding Dojo Bootcamp



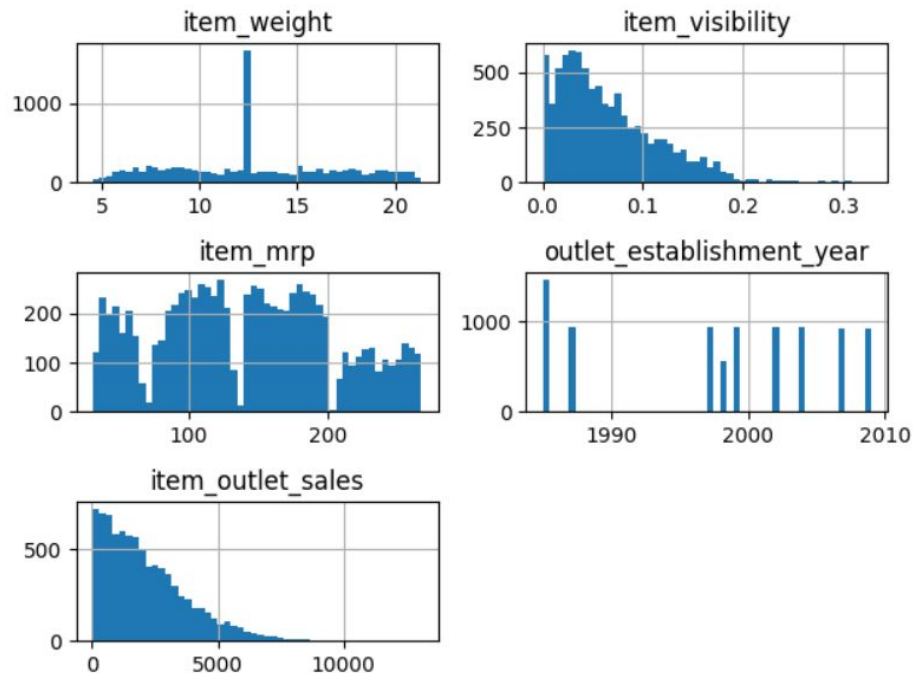


Introducción al conjunto de datos

- Conjunto de datos de ventas de alimentos de tiendas de distinto rubro
- Contiene información como: precio, porcentaje de área de exhibición, año de establecimiento de la tienda, peso del producto (kg), dinero por el cual fue vendido el producto, valor máximo de precio de venta del producto, etc.



Análisis del conjunto de datos

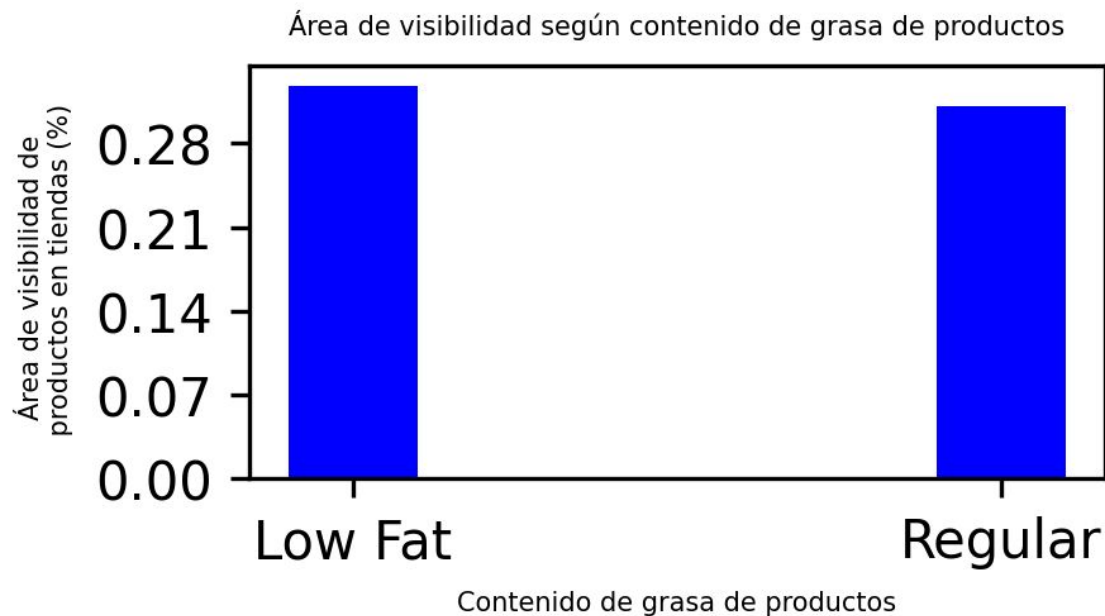


Análisis exploratorio de datos



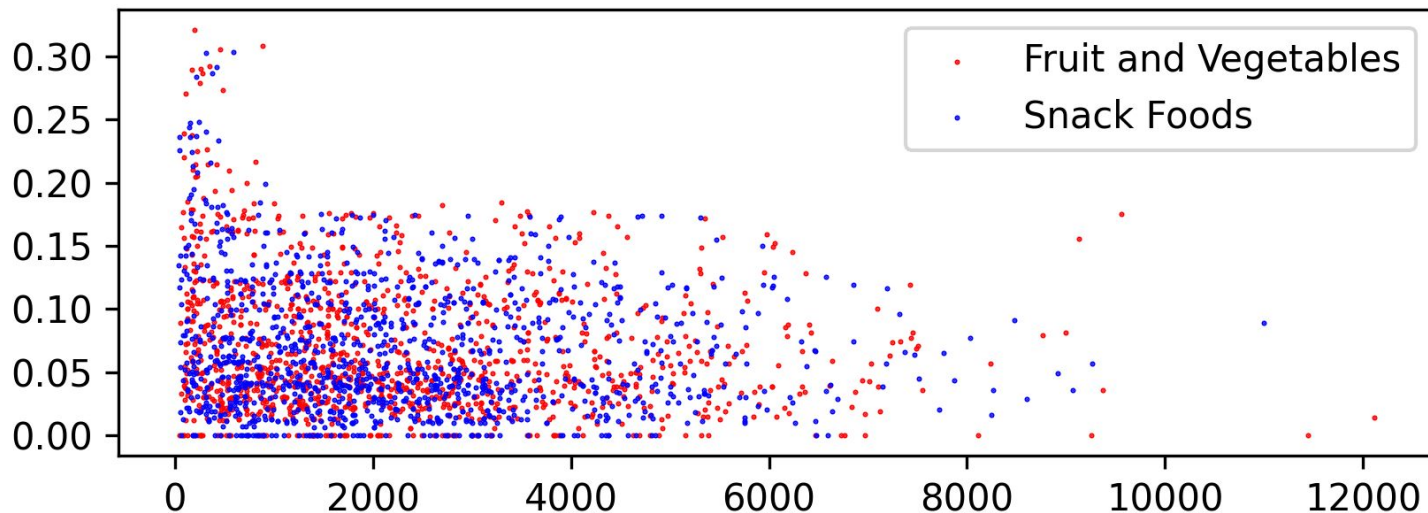


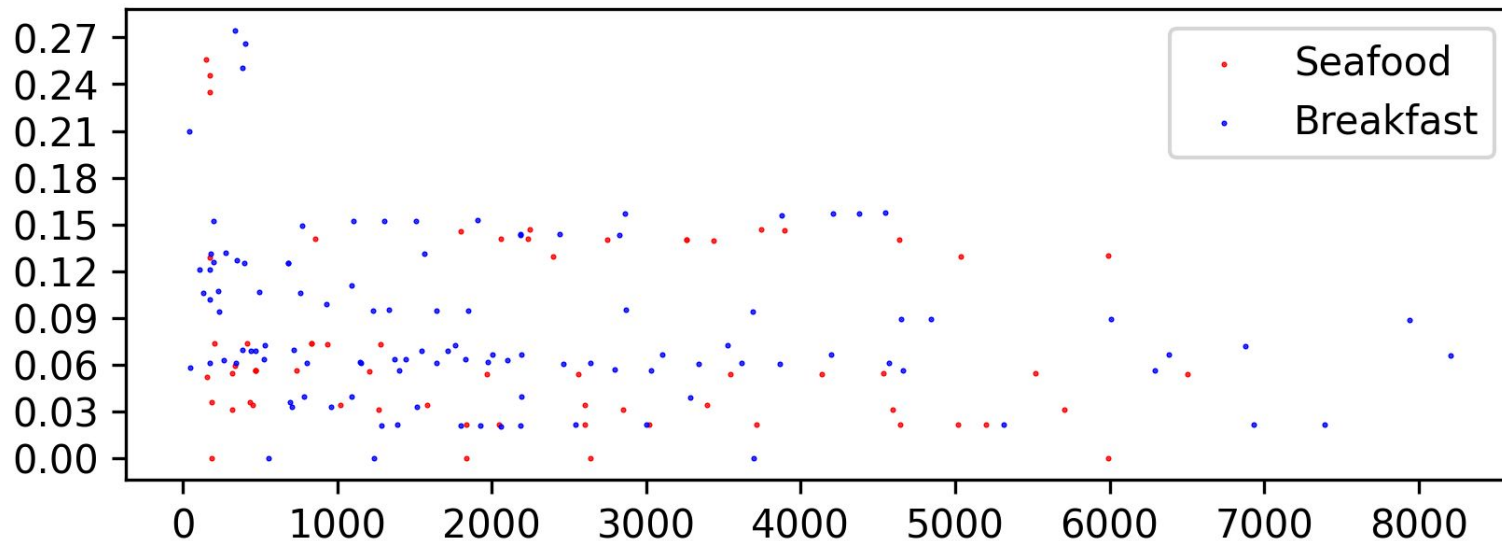
Análisis de Contenido de grasa vs Visibilidad de productos





Análisis de Visibilidad de productos de mayores ganancias de acuerdo a su tipo y ventas







En resumen

1. Los productos con menor área de visibilidad son relativos. Puede ser por distintos factores: tamaño de la tienda, costo de los productos, área de visibilidad extensa de otros productos.
2. Es evidente que no es necesario tener mayor área de visibilidad para vender más productos relativos a un tipo.
3. Otros factores incidentes:
 - a. Se podría considerar la antigüedad de la tienda.
 - b. Se puede inferir que la clientela conoce los productos que vende una tienda determinada y sus ventas pueden mantenerse, sin necesidad de incrementar visibilidad. Esto es solo una inferencia.

Se deben hacer cálculos más exhaustivos para tener argumentos sólidos que apoyen esta hipótesis.



Modelo de Regresión Lineal para predecir ventas

Evaluación de rendimiento del modelo con R^2 : 0.6718106696802624