

Análisis de Datos y Clasificación ABC en una Cadena de Suministros

Realizaremos un análisis exhaustivo de datos ficticios correspondientes a una cadena de suministros. Este proceso incluirá la visualización de datos para identificar patrones y tendencias, así como la clasificación ABC tanto de productos como de clientes. La visualización facilitará la comprensión de la distribución y el rendimiento, mientras que la clasificación ABC ayudará a categorizar y gestionar los elementos clave en la cadena de suministros.

Volumen diario de ventas



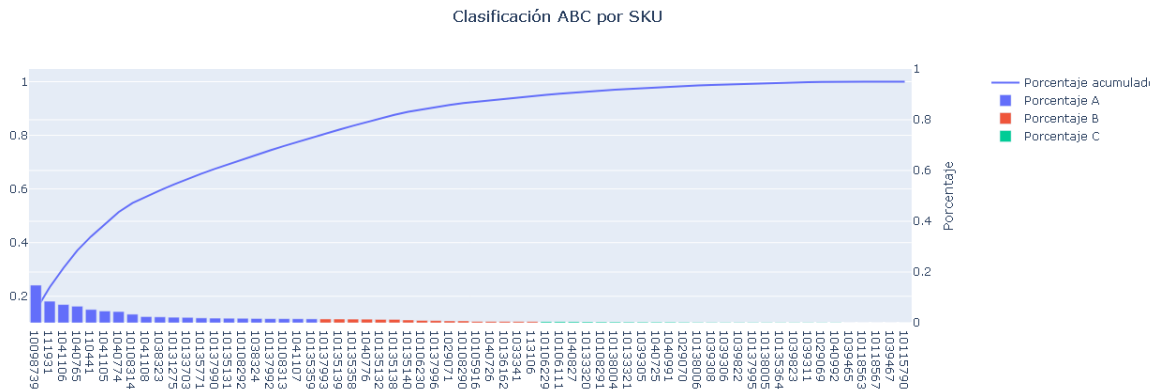
El volumen promedio de ventas por día es de 3592.8 unidades.

Volumen mensual de ventas



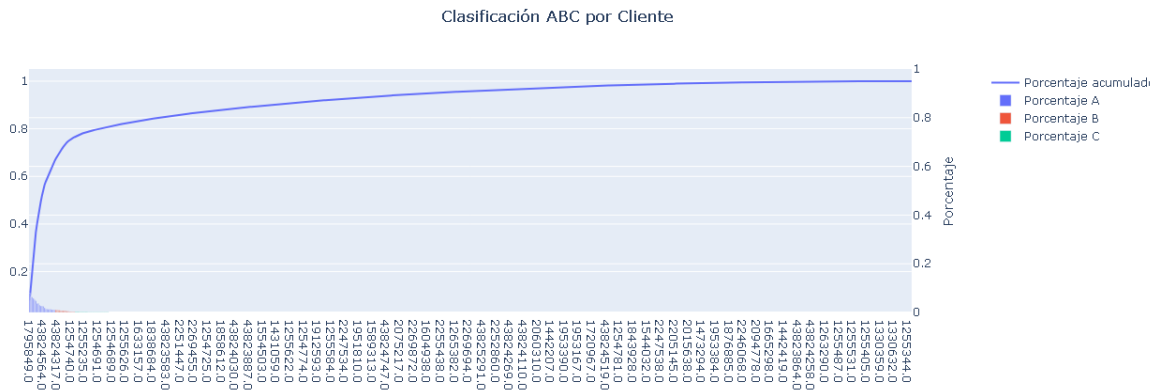
En enero se vendieron 92649 unidades y en febrero 90586 unidades.

Análisis ABC por SKU y Unidades vendidas



Los SKU categoría "A" explican el 80% de las unidades vendidas, los SKU categoría "B" explican el 15% de las unidades vendidas y los SKU categoría "C" explican el 5% de unidades vendidas.

Análisis ABC por Clientes y Unidades vendidas



De todos los clientes solo 21 acumulan el 80% de las unidades vendidas, estos clientes están categorizados como clientes A.

Se listarán los ID de los clientes categoría A, a los cuales se les debería hacer un seguimiento:

1795849.0, 1255123.0, 1255548.0, 1740542.0, 1254798.0, 1825549.0, 1369085.0, 1255216.0, 43825307.0, 2015040.0, 1842327.0, 43824564.0, 2203715.0, 43825305.0, 2203449.0, 1345459.0, 1510339.0, 43823856.0, 1418561.0, 1254704.0, 1255193.0.

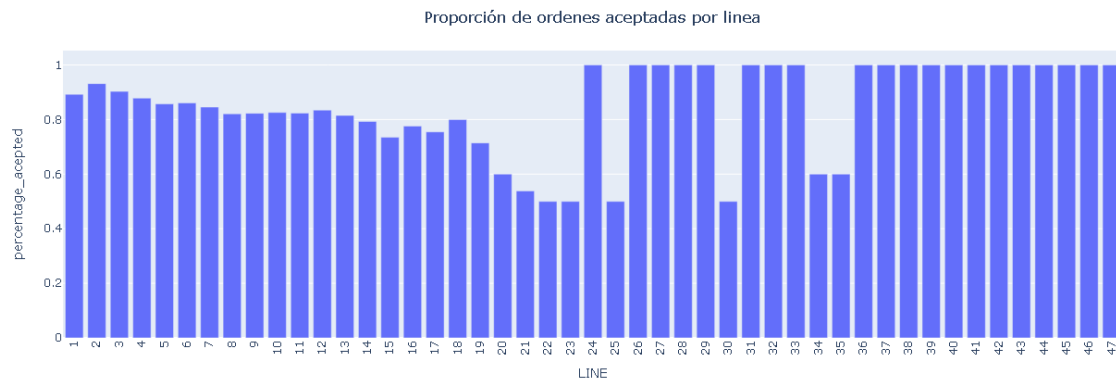
Nivel de servicio al cliente

Se analizará el número de órdenes canceladas por línea de despacho, y luego la proporción de órdenes canceladas.

Cantidad de órdenes canceladas por línea:



Proporción de órdenes canceladas por línea:



En el gráfico se puede observar que la línea 22, 23, 25 y 30 son las líneas con menor proporción de ordenes completadas.