**Store\_Sales\_Interactive\_Dashboard**

1. **Descripción del proyecto**

Actualmente el mundo de ventas retail se encuentra con nuevos desafíos, y nuevas formas de visualización y promoción para lograr el alcance al consumidor. Con escenarios que pueden impulsar el aumento, o por el contrario disminuir significativamente el volumen de ventas y rotación de productos; entre otros.

En esta oportunidad se presenta la oportunidad de analizar el histórico de datos de ventas de una cadena de tiendas por departamento para así extraer información que sirva para analizar de la manera más optima y así poder definir nuevas estrategias de negocio que permitan alcanzar las metas propuestas del negocio de manera más asertiva que permitan favorecer el crecimiento de la empresa en las áreas de su interés.

1. **Objetivos del proyecto**

Generar información de valor a partir del histórico de ventas, mostrando un tablero dinámico de fácil visualización para su análisis.

1. **Alcance del proyecto**

Resolver cada uno de los insights/requerimientos solicitados de la manera más optima.

Crear un tablero dinámico para visualizar el histórico de ventas por zona, región, vendedor; entre otros.

1. **Beneficios del proyecto**

* Maximizar la rentabilidad de la cadena de tiendas
* Detectar marcas y modelos de poca ó nula rotación
* Definir nuevas estrategias de ventas
* Ubicar nuevas posibles zonas para nuevos puntos de venta
* Incentivar a los vendedores de las posibles mejoras para su ruta
* Reconocer a los vendedores con mayor reporte de ventas

1. **Roles y responsabilidades**

**Project Charter:** Alejandra, Yorman, Nestor, Nirsha, Diana, Axel, Giovanni

**Fase 1**

Extracción, análisis y limpieza

EDA

* Insight 1=> Alejandra
* Insight 2=> Yorman
* Insight 3=> Nestor
* Insight 4=> Nirsha
* Insight 5=> Diana

**Fase 2**

* Visualización usando Streamlit.
* Presentación (material de apoyo).

Participantes: (Alejandra, Yorman, Nestor, Nirsha, Diana, Axel, Giovanni)

1. **Riesgos potenciales:**

* Falta de comunicación como equipo
* Falta de cumplimiento del compromiso individual de cada uno de los miembros del equipo
* Saturación de memoria en la funcionalidad de Streamlit

1. **Indicadores de éxito**

* Maximización de ventas gracias a el análisis de datos anteriores
* Mejora en el rendimiento de los vendedores de cada zona
* Crecimiento en la rentabilidad del negocio
* Ajuste de recursos de acuerdo a los requerimientos del negocio
* Fácil visualización y análisis de datos importantes para la toma de decisiones