



## Guía de navegabilidad por el informe: Análisis de ventas de Global Super Store: 2013 vs. 2014

### ***Índice***

- Resumen
- Objetivo del dashboard
- Descripción de las hojas
- Elementos. Análisis. Explicación.
- Filtros y su funcionalidad
- Consejos para la interpretación de datos
- Importancia y relevancia de los KPI seleccionados
- Conclusión. Resumen. Cierre del documento.

## Resumen

Este trabajo presenta un análisis de las ventas de Global Super Store durante los años 2013 y 2014, utilizando datos de ventas en línea a nivel internacional. Se incluyen diversas visualizaciones, como gráficos y tablas dinámicas, para facilitar la comprensión de las métricas clave, como total de ventas, costos y tiempos de entrega. El objetivo es identificar patrones y tendencias que ayuden a tomar decisiones informadas para mejorar el rendimiento del negocio.

## Objetivo del dashboard

El objetivo del dashboard es proporcionar una visión clara y concisa de las métricas clave de ventas de Global Super Store para los años 2013 y 2014. A través de gráficos dinámicos que muestran el total de ventas por categoría, mercado, región, subcategoría, método de envío y prioridad, así como la evolución de las ventas a lo largo del tiempo, el dashboard permite a los usuarios identificar tendencias y patrones significativos en el desempeño del negocio. Esta herramienta facilita la toma de decisiones estratégicas y la mejora continua de las operaciones comerciales.

## Descripción de las hojas

1. **Menu:** hoja de inicio con hipervínculos a las demás hojas del archivo, facilitando la navegación.
2. **Dashboard:** visualización interactiva que presenta gráficos dinámicos y métricas clave de ventas y rendimiento.
3. **Tablas dinámicas:** contiene las tablas dinámicas creadas para el análisis detallado de las ventas, costos y otros parámetros.
4. **Products:** información sobre los productos de Global Super Store.
5. **Master:** es la hoja principal donde se realizó gran parte del trabajo, incluyendo la limpieza y análisis de datos.
6. **Documentación:** detalla el proceso paso a paso de lo realizado durante el trabajo, incluyendo decisiones tomadas, métodos utilizados y resultados obtenidos.
7. **Products Global Super Store (Original):** Hoja que contiene los datos originales de productos importados sin modificaciones.
8. **Master Global Super Store (Original):** Hoja que contiene la información original importada de la base de datos sin modificaciones.

## Elementos. Análisis. Explicación.

El dashboard está compuesto por los siguientes elementos clave:

1. **Gráficos dinámicos:**
  - **Total de ventas por categorías:** este gráfico revela las categorías de productos más rentables y aquellas que requieren atención, facilitando decisiones sobre inventario y marketing.

- **Total de ventas por mercado:** analiza la distribución de las ventas en diferentes mercados, permitiendo identificar oportunidades de expansión o áreas con bajo rendimiento.
- **Total de ventas por región:** muestra la variación de ventas por región, lo que ayuda a comprender el comportamiento del consumidor y ajustar estrategias de venta y distribución según la ubicación.
- **Total de ventas por sub-categoría:** desglosa las ventas en sub-categorías específicas, proporcionando una visión más detallada de qué productos están impulsando las ventas dentro de cada categoría.
- **Total de ventas por año:** el gráfico de líneas ilustra la evolución de las ventas entre 2013 y 2014, ayudando a identificar tendencias y patrones de crecimiento o decrecimiento a lo largo del tiempo.
- **Total de ventas por método de envío:** permite observar cómo los diferentes métodos de envío afectan las ventas, proporcionando información útil para optimizar la logística y reducir costos.
- **Total de ventas por prioridad:** este gráfico destaca las ventas segmentadas por prioridad de pedido, lo que puede ayudar a gestionar mejor los tiempos de entrega y la satisfacción del cliente.
- **Total de ventas por segmento:** muestra cómo se distribuyen las ventas entre diferentes segmentos de clientes, facilitando la identificación de grupos clave para campañas de marketing específicas.
- **Total ventas y total ingresos netos:** gráficos de etiqueta que presentan cifras clave de desempeño financiero.

*Las tablas dinámicas complementan estos gráficos al permitir un análisis más profundo y detallado de los datos, facilitando la creación de informes personalizados y la identificación de patrones que podrían no ser evidentes a simple vista. La combinación de gráficos y tablas en el dashboard proporciona una herramienta poderosa para la toma de decisiones informadas en el negocio.*

## **2. Filtros Interactivos:**

- Permiten a los usuarios filtrar los datos por **Año**, **Categoría**, **Método de Envío** y **Segmento**, facilitando un análisis dinámico y personalizado.

## **3. Paleta de Colores y Diseño:**

- El logo de la empresa presenta varias tonalidades de azul y celeste, lo que inspiró el uso predominante de estos colores en el dashboard para lograr armonía visual.

- Los títulos se destacan en **naranja**, lo que proporciona un contraste atractivo y mejora la legibilidad.

#### 4. **Comentarios y Etiquetas:**

- Inclusión de comentarios y etiquetas descriptivas mejorando la comprensión de los datos presentados.

### **Filtros y su funcionalidad**

El dashboard cuenta con cuatro filtros clave que permiten a los usuarios personalizar su análisis de datos de manera efectiva. A continuación, se describe cada filtro y su funcionalidad:

**Año:** este filtro permite seleccionar el año específico para el cual se desean visualizar las métricas. Al aplicarlo, todos los gráficos y tablas se actualizarán para mostrar únicamente los datos correspondientes al año seleccionado, facilitando la comparación entre períodos.

**Categoría:** con el filtro de categoría, los usuarios pueden elegir entre diferentes categorías de productos. Al seleccionar una categoría, los gráficos se ajustarán para mostrar información relevante únicamente sobre esa categoría, permitiendo un análisis más profundo de su rendimiento en ventas.

**Método de Envío:** este filtro permite a los usuarios filtrar los datos según el método de envío utilizado (por ejemplo, "First Class", "Same Day", etc.). La aplicación de este filtro actualizará automáticamente los gráficos y tablas para reflejar el desempeño de las ventas en función del método de envío seleccionado.

**Segmento:** el filtro de segmento permite a los usuarios seleccionar diferentes segmentos de clientes (por ejemplo, "Consumer", "Corporate", "Home Office"). Al aplicarlo, todos los elementos del dashboard se actualizarán para mostrar información específica sobre el segmento elegido, proporcionando una visión más clara de las tendencias y comportamientos de compra.

*Estos filtros son esenciales para la interactividad del dashboard, ya que permiten a los usuarios explorar los datos desde diferentes perspectivas y adaptar el análisis a sus necesidades específicas. Al combinar los filtros, se puede obtener una visión más detallada y personalizada de la información, facilitando la toma de decisiones informadas.*

### **Consejos para la interpretación de los datos**

Para maximizar el valor de la información presentada en el dashboard, aquí hay algunas sugerencias que pueden ayudar en la interpretación y análisis de los datos:

1. **Contextualiza los números:**

- Siempre considera el contexto de los datos. Compara las métricas actuales con períodos anteriores para identificar tendencias y patrones significativos. Por ejemplo, al analizar las ventas de un año, compáralas con las del año anterior para evaluar el crecimiento.

2. **Utiliza filtros:**

- Aprovecha los filtros disponibles para personalizar la visualización de datos. Filtrar por año, categoría, método de envío o segmento te permitirá obtener una perspectiva más detallada y enfocada en áreas específicas de interés.

3. **Observa las tendencias:**

- Presta atención a las tendencias que se presentan en los gráficos. Las líneas de tendencia, así como los cambios en los totales, pueden proporcionar información valiosa sobre el comportamiento del mercado y la efectividad de las estrategias implementadas.

4. **Analiza las comparaciones:**

- Examina las comparaciones entre diferentes categorías, segmentos o años. Esto te permitirá identificar qué áreas están funcionando bien y cuáles pueden necesitar mejoras o ajustes en la estrategia.

5. **Revisa los gráficos de etiqueta:**

- Los gráficos de etiqueta ofrecen un resumen claro de las métricas clave, como Total Sales y Total Net Profit. Utiliza estos resúmenes como puntos de partida para un análisis más profundo.

6. **Combina datos cuantitativos y cualitativos:**

- Acompaña los datos cuantitativos con información cualitativa. Considera factores externos que puedan haber influido en las ventas, como cambios en la economía, estacionalidades o campañas de marketing.

*Estos consejos pueden ayudar a los usuarios a interpretar de manera más efectiva los datos presentados en el dashboard, facilitando una toma de decisiones más informada y estratégica. Si necesitas ajustes o quieres agregar algo más, házmelo saber.*

## **Importancia y relevancia de los KPI seleccionados**

Los KPI son esenciales para medir el éxito de la organización en relación con sus objetivos estratégicos. En este dashboard, se han seleccionado indicadores clave que permiten evaluar el rendimiento financiero. Entre ellos se encuentran el **Total de Ventas por Categoría**, que refleja la efectividad de las estrategias comerciales; el **Total de Ventas por Sub-Categoría**, que ofrece una visión más detallada del desempeño; y el **Total de Ventas por Mercado**, que identifica las regiones más rentables.

También se consideran el **Total de Ventas por Región**, que ayuda a entender el desempeño geográfico; el **Total de Ventas por Año**, que facilita la identificación de patrones estacionales; el **Total de Ventas por Método de Envío**, crucial para mejorar la eficiencia logística; y el **Total de Ventas por Prioridad**, que permite optimizar el flujo de trabajo. Adicionalmente, el **Total Ventas por Segmento** ofrece una clara visión del rendimiento de diferentes grupos de clientes.

Por último, los gráficos de etiqueta, como **Total Sales** y **Total Net Profit**, proporcionan información instantánea sobre las ventas totales y la rentabilidad. Estos KPI en conjunto brindan una visión integral del rendimiento de la empresa, facilitando la identificación de áreas de mejora y el establecimiento de metas realistas para el futuro.

### **Conclusión. Resumen. Cierre del documento.**

Este proyecto ha permitido una profunda exploración y análisis de los datos de ventas de Global Super Store para los años 2013 y 2014. A través de la creación de un dashboard interactivo, se ha facilitado la visualización de información clave mediante gráficos y tablas dinámicas que resaltan tendencias y patrones importantes.

Los indicadores clave de rendimiento (KPI) seleccionados proporcionan una base sólida para tomar decisiones estratégicas informadas. Al implementar filtros específicos, como Año, Categoría, Método de Envío y Segmento, los usuarios pueden personalizar el análisis según sus necesidades. Además, la atención a los elementos visuales y la coherencia en la paleta de colores han mejorado la navegabilidad y la comprensión del dashboard.

***En resumen, este trabajo no solo ofrece un análisis detallado de las ventas, sino que también sirve como una herramienta útil para futuras decisiones comerciales, promoviendo una cultura de análisis de datos dentro de la organización.***



**Facundo A. Sardo**

Data Analyst at Global Super Store