

Reporte de Rendimiento de la Tienda

1. KPIs (Indicadores Clave de Rendimiento):

- **Total de Ventas:** Suma del total de ventas de todos los productos.
- **Ganancia Total:** Suma de todas las ganancias obtenidas de las ventas.
- **Número de Clientes:** Contar la cantidad de clientes únicos.
- **Descuento Promedio:** Promedio del descuento aplicado en todas las órdenes.
- **Margen de Ganancia:** Margen de ganancia en todos los productos.

2. **Gráfico de Barras - Ventas por Categoría:** Mostrar las ventas totales agrupadas por categoría de productos. Esto nos dará una idea de cuáles categorías son más populares.

3. **Gráfico de Columnas - Ventas por Segmento y Región:** Mostrar las ventas totales agrupadas por Segmento y Región. Esto ayudará a identificar las ubicaciones con mejor rendimiento.

4. **Gráfico de Línea - Ventas a lo largo del tiempo:** Representar las ventas a lo largo del tiempo, utilizando la fecha de orden. Esto permitirá identificar tendencias y patrones estacionales.

5. **Gráfico de Pastel - Segmentación de Clientes:** Mostrar la proporción de clientes en cada Región.

6. **Gráfico de Columnas - Modo de Entrega:** Mostrar la cantidad de órdenes realizadas por cada modo de entrega.

7. **Tabla - Detalles de las Órdenes:** Mostrar una table con ID de orden, nombre del cliente, fecha de orden, total de ventas y ganancia.