

## Caso: Análisis de Ventas Multisucursal - Retail Argentina

### Contexto

La empresa **RetailAR** cuenta con múltiples sucursales en distintas provincias del país. Cada sucursal comercializa distintos tipos de productos y reporta sus ventas diariamente. La gerencia comercial quiere entender los patrones de ventas, detectar oportunidades de mejora y evaluar el rendimiento por región, producto y canal de venta.

---

### 🔍 Objetivo General: ¿Cuál es el alcance de lo que debes realizar?

1. Un **análisis exploratorio y descriptivo** de las ventas mediante la construcción de un **tablero interactivo** en PBI.
2. Una presentación de **historia de datos (storytelling)**.

#### ✂ Archivos disponibles

- `Ventas.csv`: contiene registros de ventas con campos como: `fecha_venta`, `id_sucursal`, `id_producto`, `cantidad`, `precio_unitario`, `canal_venta`.
- `Sucursales.csv`: información de las sucursales (nombre, provincia, región).
- `Productos.csv`: datos del catálogo (nombre, categoría, costo).

**Importante:** Hay libertad de incorporar CSV adicionales que puedan vincularse con los otorgados para enriquecer el modelo de datos.

---

### 🗣 El día de la entrevista, que esperamos de vos:

Realizar una presentación (storytelling) basándote en el tablero desarrollado, que ayude a la Gerencia Comercial a tomar decisiones estratégicas.

Valoraremos como parte de tu storytelling que expongas hallazgos, insights a través de los datos, detección de patrones, y que además nos puedas proporcionar respuestas a estas interrogantes:

- ¿Qué descubrimientos llaman la atención? ¿Se detectó alguna situación particular? ¿Cómo es el patrón de comportamiento de los datos? ¿Hay algún contexto que enmarque esta situación?
- ¿Dónde hay oportunidades comerciales? ¿Por qué son importantes para el negocio?
- ¿Qué acciones recomienda tomar con base en los datos?