**Bike Segmentation**

**Bike Numeric Variables**

* Bike Unit Price

Gráfico, Gráfico de cajas y bigotes

Descripción generada automáticamente

Min Price: 540 Max Price: 3578

Range: 3038

Mean: 1901

Median: 2295.0

Existen tres tipos de segmentos para las bicicletas:

* Low End (540 – 1552)
* Medium End (1553 – 2564)
* High End (2565 – 3576)

Dentro de estos tres tipos de segmentos se encuentra el médium end (47.4 %) como el más vendido, seguido por low end con un (37.5 %). Por lo que el boxplot muestra como el IQR es muy acertado respecto a la frecuencia. Dentro de estos tres segmentos el Medium End es el cual genera más ingresos con un 56.3% seguido del segmento High End con un 27.8% de participación.

Gráfico

Descripción generada automáticamente

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente

Me gustaría saber un poco mas sobre estas segmentaciones, entender si un cliente predomina algún tipo de segmento basado en datos demográficos

Dentro de la segmentación de bicicletas por costo cada segmento tiene una preferencia por una subcategoría de bicicletas. Nos muestra como High End no ha comprado ningún tipo de Touring Bike, sin embargo, su mercado muestra un alto consumo de bicicletas tipo Road. En el tipo Medium End el cual es el que más factura y vende en cantidad, muestra una fuerte venta en las Mountain Bikes con un porcentaje de 48.6% seguido por las Road Bikes con un porcentaje de 36.5%. En la segmentación Low End se encuentra una gran cantidad de Road Bikes con un porcentaje de 63.7% seguido por las Mountain Bikes con un porcentaje de 21.1%

Me gustaría analizar la distribución de los precios por cada subcategoría en cada segmento

Analizar la Medium End segmentación porque son más Mountain Bikes, que costo tienen esta Mountain Bikes y si tienen edad en preferencia

Checar el rango de precios sobre la Road Bike

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

El rango de precios en las subcategorías nos habla mucho sobre las distribuciones y sus porcentajes mostrados anteriormente. Muestra como en la subcategoría Touring Bikes solo abarca los segmentos Low – Medium End, por lo cual no existe un segmento High End para las Touring Bikes, en la subcategoría Road Bikes se puede ver una distribución con mayor rango siendo obvio que cada segmento contiene una proporción considerable de Road Bikes, en la cual destaca mas Low End siendo la subcategoría más ordenada

Gráfico, Gráfico de cajas y bigotes

Descripción generada automáticamente

La subcategoría de bicicletas más venidas son las Road Bikes, seguidas por las Mountain y después Touring Bikes, lo cual refleja en los ingresos por subcategoría en la cual Road Bike forma una parte considerable, parte de esto se debe a la gran variedad de precios que tiene la subcategoría Road Bikes, tiene gran parte en dentro de Low End con un 44.6% de su variedad, seguido por Medium End con un 30.9% de su variedad y por ultimo High End donde abarca con 24.5% de su variedad, teniendo de las tres subcategorías el rango mas amplio o parejo dentro de los segmentos. El segmento que mas ingresos genera es el Medium End dado que tanto Mountain Bikes y Touring Bikes contienen la mayor parte de sus porcentajes dentro de esta zona

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Por debajo podemos observar cómo cada categoría de bicicleta tiene su segmento casi definido, en los cuales tienen una mayor cantidad de productos y precios. Ya mencionado anteriormente las Road Bikes tienden fuertemente al sector Low End siendo el tipo de categoría más accesible, mencionar que también tiene el mayor rango en cuanto a precios por sector creo que su éxito en términos de ingresos se debe a su gran variedad de productos en cada segmento. Las Mountain Bikes tienen una distribución menos justa siendo el segmento Medium End el mas fuerte con un 69.4%, seguido por un porcentaje ligero de 24.4 a Low End lo que me da a inferir que su falta de rangos le quita agilidad en el mercado. Por ultimo las Touring Bikes son un segmento el cual podemos concluir que solo se enfoca Low End y Medium End dividiendo casi parejas las ventas, me da a pensar el porque es la categoría menos vendida y esta no tiene segmento High End lo cual me da curiosidad. Por último, el segmento Medium High es el que mas porcentaje de ventas en bicicletas tiene, es el segmento más equilibrado en términos de subcategorías, el segmento que más ingresos genera.

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente

* El segmento Medium End es el más equilibrado en términos de subcategorías de bicicletas,
* El segmento Medium End es aquel con mayores ventas y por consecuencia mas ingresos.
* El segmento Medium End esta predominado por las ventas de Mountain Bikes, dado que la subcategoría Mountain Bikes cuenta con un 70% de bicicletas dentro del segmento Medium End, tiene un rango de precios muy injusto.
* La subcategoría Road Bikes es la que más ingresos genera, no predomina en Medium High por el mismo echo que abarca en los tres segmentos, está más variado, teniendo fuerte presencia en High End con un 86% y en Low End con un 63%. Mostrando fuerte presencia en los tres segmentos.
* Touring Bikes son una categoría con pocas ventas relativamente, no entran en el segmento High End.
* Temas para analizar: Porque Mountain Bikes tiene un rango de oferta tan limitado a Medium End.
* Temas para analizar: Porque Touring Bikes no compite en el segmento High End, podrá competir con las estrategia adecuada, como es las clientela de las Touring Bikes