

Candidata: Lina Paola Perdomo Rincón

Cargo: Analista BI

Fecha: 12/02/2023

¿QUÉ DATOS NOS MUESTRA EL DASHBOARD?

Como previamente se había explicado, el objetivo de analizar estos datos es establecer qué categorías son las que están teniendo menor rotación de sus productos. Fue interesante lo que se halló al ver los datos relacionados. Partamos del primer gráfico de barras horizontales, este gráfico muestra de forma concreta cuántas unidades se están vendiendo por categoría, a primera vista vemos que la categoría perteneciente a *Bicicletas (Bikes)* tiene el mayor número de unidades vendidas, seguida se encuentra la categoría de *Ropa (Clothing)*. ¿Eso sería todo? Podemos entonces decir que la categoría *Componentes (Components)* es la que menos unidades de productos está vendiendo.

Pero no, hacer este análisis no es suficiente. Ya veremos por qué, hay que ir más a fondo. Veamos ahora el gráfico de barras de ventas de unidades por categorías y país, el panorama parece cambiar un poco, la categoría bicicletas solo marca una tendencia en ventas en Estados Unidos, y en las demás ubicaciones está la categoría *Accesorios (Accessories)*, incluso la de Ropa como la de mayor venta de unidades. Al seleccionar alguna de estas categorías por países podemos observar la distribución que tienen sus subcategorías en el gráfico treemap general de estas (al lado derecho de la gráfica anterior), que, por cierto, también nos brinda información interesante a nivel global sobre las subcategorías con menos unidades vendidas.

Igualmente, aún la conclusión parece la misma, juntando de nuevo los datos, se puede observar que hay mejores ventas unitarias por las categorías de Bicicletas y Ropa, y menores por las categorías de Componentes y Accesorios.

Sin embargo, al desglosar esta información a través del mapa y los productos, empezamos a encontrar insights más poderosos, ya sea por el mapa o los marcadores inferiores, vemos la tabla y encontramos ventas de tan solo 1 unidad de ese producto... **¿tan pocas por país?** Sí y lo más llamativo es que empezamos a avanzar por los marcadores de país y viendo la lista en la tabla, ya no solo vemos en ventas menores productos de la categoría Componentes y Accesorios, sino que... exacto, algunas referencias de bicicletas están vendiendo también de a **1 unidad, 2 por mucho**. Eso explicaría el stock de ciertas referencias de Bikes al revisar alguna base de datos de inventario o ya sea al hablar con el personal al frente de dicho departamento, aun cuando el conteo a simple vista veamos que es la categoría que más unidades vende, y, por ende, nos podríamos apresurar a decir que es la que mayor rotación de productos tiene.

¿Cómo podríamos entonces hallar la categoría con menor rotación de ventas por unidades en sus productos? Con la construcción de un KPI podemos entender mejor que está sucediendo. Hay una variable que hay que tener en cuenta, y es muy importante en este análisis, y es la cantidad de diferentes productos (o referencias) que hay disponibles por cada categoría. No podemos medir las ventas unitarias de cada categoría solo por el número final de unidades

Candidata: Lina Paola Perdomo Rincón

Cargo: Analista BI

Fecha: 12/02/2023

ventas registradas, ¿sería un poco desigual verdad? Pues queremos ver que rotación están teniendo los productos, así que las ventas unitarias por si solas no dicen nada, sino que sería acertado conocer si la venta de unidades está siendo suficiente conforme a la cantidad de productos ofrecidos, ya que entonces podríamos hacer la hipótesis de que las ventas de algunas categorías se están concentrando en unos pocos productos, y otros se están quedando en stock, generando menor rotación de esas referencias en sí.

Por tanto, **se construyó el siguiente KPI** que quiere determinar la participación de cada categoría en razón a su número de distintos productos ofrecidos al mercado:

KPI Participación en Ventas Unitarias =

(Unidades vendidas de la categoría / Unidades totales vendidas de la tienda) *
(Número de productos en la categoría / Número total de productos en la tienda)

Al ver el gráfico de líneas de dicho KPI, confirmamos la hipótesis: Teniendo en la categoría Bikes 125 distintas referencias las ventas unitarias por todos los productos que ofrece no son significativas, y el mismo fenómeno ocurre con Componentes que tiene 189 productos diferentes. Por tanto, las categorías de Accesorios y Ropa tienen rotación de productos más significativa, y nos encontramos con una característica común entre estas categorías: **tienen menos cantidad de productos diferentes ofrecidos.**

Gracias a esta información se pueden tomar decisiones de negocio, ya sea la implementación de estrategias para incentivar la compra de los productos encontrados con ventas unitarias deficientes en la lista ubicada con el mapa, o tomando decisiones estratégicas y más trascendentales como la liquidación de ciertos productos para centrarse en ofrecer menos de ellos por estas categorías, redirigiendo los equipos comerciales y de marketing a esfuerzos comunes que tengan un éxito mayor. **Esto dependerá de otros factores a tener en cuenta y analizar, no obstante, ya se puede partir de esta valiosa información para ello.**