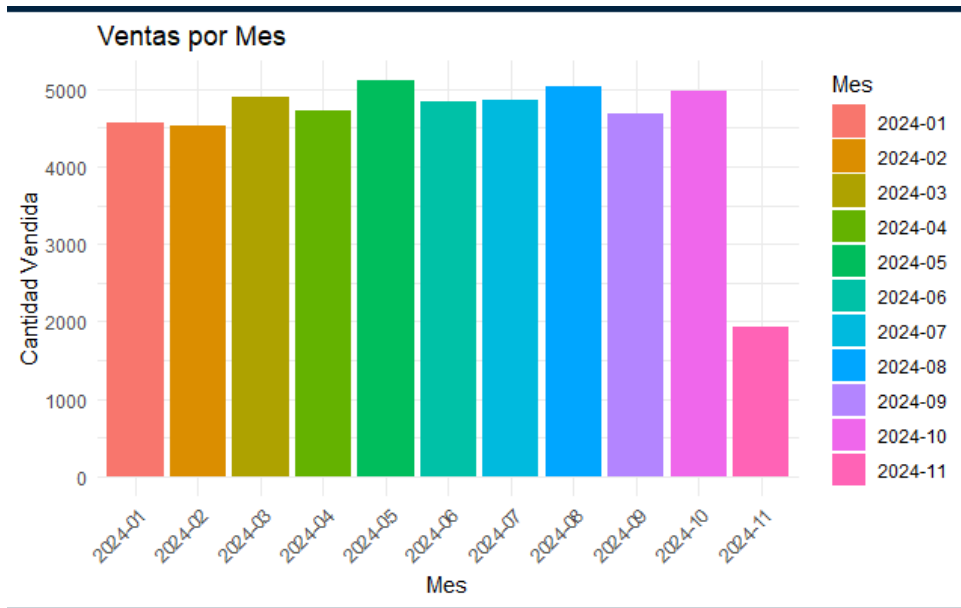


VENTAS POR MES

```
{r}
# agrupa por mes luego se
# convierte la fecha a formato de fecha y luego se extrae solo el mes y el año
DatabaseTienda$Mes <- format(as.Date(DatabaseTienda$Fecha_venta), "%Y-%m")
# grafico de barras con las ventas por mes
ggplot(DatabaseTienda, aes(x = Mes, y = Cantidad_vendida, fill = Mes)) +
  # se crea barras donde la altura de cada barra es la cantidad vendida
  geom_bar(stat = "identity") +
  # titulo y etiquetas para los ejes
  labs(title = "Ventas por Mes", x = "Mes", y = "Cantidad vendida") +
  theme_minimal() +
  # sin lineas ni ejes
  theme(axis.text.x = element_text(angle = 45, hjust = 1))
# se giran las etiquetas de mes
```



INTERPRETACION

Este gráfico de barras muestra la cantidad de productos vendidos mes a mes en 2024, se puede observar que en general las ventas son estables durante el año, sin embargo, en noviembre hay una caída pronunciada con menos de 2000 unidades vendidas, lo que lo convierte en el mes con menor rendimiento, por otro lado, el mes con mayor cantidad de ventas es mayo, superando ligeramente a los demás meses.

RECOMENDACIONES

- **Promociones de Fin de Año:** Implementar campañas promocionales específicas para noviembre, como descuentos o lanzamientos exclusivos, con el objetivo de contrarrestar la caída en las ventas.
- **Gestión de Inventario:** Revisar los niveles de stock en noviembre para asegurarse de que los productos populares estén disponibles, evitando posibles pérdidas por falta de inventario.