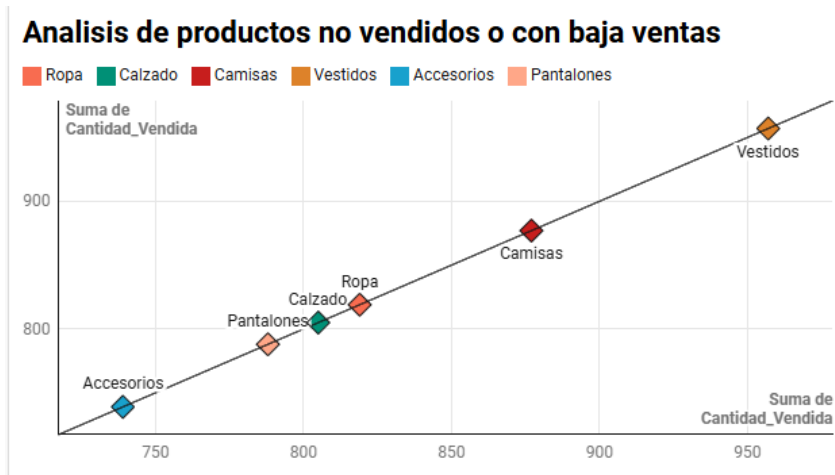


## PRODUCTOS MENOS VENDIDOS

	A	B
1	Etiquetas de fila	Suma de Cantidad_Vendida
2	Accesorios	739
3	Calzado	805
4	Camisas	877
5	Pantalones	788
6	Ropa	819
7	Vestidos	957



<https://datawrapper.dwcdn.net/wgjfU/1/>

## INTERPRETACION

El gráfico de dispersión facilita identificar el desempeño de los productos en ventas, los accesorios se posicionan como la categoría menos vendida, por otro lado, los pantalones, calzado y ropa tienen un rendimiento intermedio, indicando una demanda aceptable para los clientes, finalmente, los vestidos se destacan significativamente como el producto más vendido, lo que reafirma su alta preferencia entre los clientes.

## RECOMENDACIONES

- **Campañas de Promoción:** Diseñar campañas específicas para impulsar las ventas de accesorios, como descuentos exclusivos o regalos promocionales por la compra de otros productos.
- **Optimización de Inventario:** Reducir el inventario de productos con baja demanda, como accesorios, para evitar costos adicionales y redirigir recursos a categorías con mejor rendimiento.