



Análisis de Ventas en Tiendas de Café

1. Descripción del Proyecto

Este proyecto consiste en analizar las ventas de tres tiendas de café en un Dashboard interactivo en Excel que permite visualizar los patrones de compra por categoría de producto, por tipo de producto y por producto específico para la toma de decisiones.



Objetivos:

- ✓ Explorar el comportamiento de las ventas en las tiendas de café.
- ✓ Identificar tendencias en los ingresos y ventas desglosado por mes, día y hora.
- ✓ Optimizar la toma de decisiones mediante un Dashboard con Kpi's y gráficos dinámicos.

2. Dashboard: Estructura del Proyecto

Principales Componentes:

El proyecto se ha realizado en las siguientes etapas:

1. Transformación y limpieza de los datos

- Eliminación de datos inconsistentes.
- Conversión de formatos (Precios).
- Creación de nuevas columnas importantes("Precio real").

2. Análisis descriptivo de los datos

- Cálculo de ventas e ingresos totales por tienda.
- Identificación de patrones en la compra de productos por horario, día y mes.
- Determinación de productos más vendidos según categoría, tipo de producto y producto específico.

3. Creación del Dashboard

- **KPI's principales:**
 - ◆ Ingresos Totales.
 - ◆ Ventas Totales.
 - ◆ Ingresos Promedio.
 - ◆ Ventas Promedio.

- **Gráficos dinámicos:**
 - ◆ Ingresos por Tienda.
 - ◆ Ventas por Tamaño de producto.
 - ◆ Ingresos y Ventas por Día.
 - ◆ Ingresos y Ventas por Mes.
 - ◆ Ventas por Hora.
 - ◆ Ventas por Categoría de Producto.
 - ◆ Top 10 Productos más vendidos.

4. Filtros Dinámicos

- Segmentación por Tienda, Categoría de Producto, Día de la semana y Mes.

Herramientas Utilizadas

- Microsoft Excel (Tablas dinámicas, gráficos dinámicos, segmentación de datos)

3. Conclusiones y Hallazgos

Tendencias de Ventas e Ingresos

- Las ventas llegan a sus mejores cifras entre las 7:00 y las 10:00am. En cambio, en la apertura de la tienda a las 6:00am y entre las 19:00 y 20:00pm tiene menos ventas en comparación.
- Por lo general las ventas son similares de monday a sunday, sin embargo los fines de semana se reduce un poco la venta y los ingresos.
- Se aprecia la presencia de una estacionalidad en la que a partir de March hasta June las ventas crecen mes a mes hasta llegar a June a su pico más alto.

Rendimiento por Tienda

- La tienda con más ventas es Lower Manhattan, seguida muy de cerca por Hell's Kitchen.
- Las categorías de producto Tea y Coffee son las mas destacables por ventas en las 3 tiendas, pero se observa que Lower Manhattan siendo la tienda con mas ventas, es la que menor porcentaje de venta de Coffee y Tea tiene. Esto se ve compensado con el aumento de Panadería respecto al resto de tiendas.

Comportamiento de Producto

- Los tamaños de producto mas vendidos son Large y Regular con porcentajes similares.

Top 10 Productos más Vendidos

- El producto mas vendido es el Our Old Time Diner Blend.
- Se observa una gran diferencia en el Top 10 de productos a partir de los que ocupan una posición 6º hacia abajo en numero de productos vendidos. Podría significar que la estrategia de ventas esta focalizada en 5 productos o que son productos muy buenos en comparación al resto.

➡ Autor

- Óscar García Sempere
- <https://github.com/oscaffee>