

INFORME

Dataset

El dataset utilizado representa un registro de ventas, con información de:

- Fecha de la venta
- Producto vendido
- Cliente asociado
- Región geográfica
- Cantidad y precio unitario
- Total de la venta

Este conjunto de datos permite analizar comportamiento de ventas por dimensiones comercial, temporal y geográfica.

Métricas Definidas

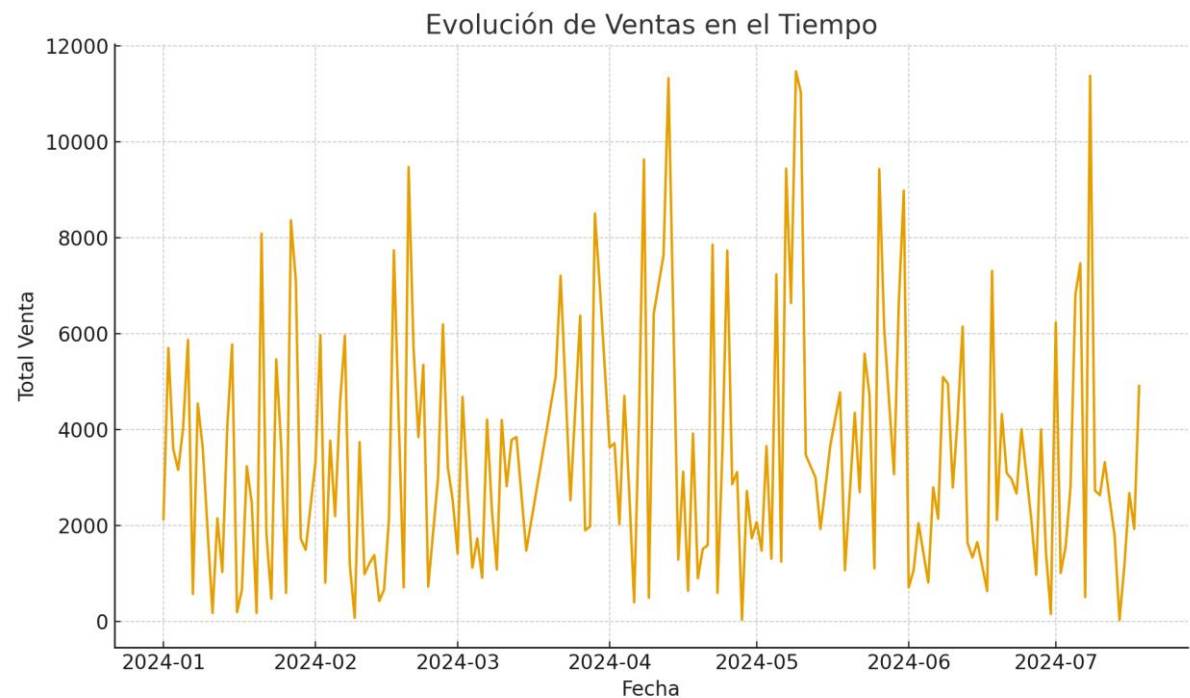
Métrica	Justificación
Ventas Totales	Permite identificar el nivel general de ingresos generados.
Ventas por Producto	Ayuda a detectar cuáles productos tienen mayor rotación y rentabilidad.
Ventas por Cliente	Permite identificar clientes clave y oportunidades de fidelización.
Evolución Temporal de Ventas	Muestra tendencias, picos y estacionalidades del negocio.
Relación Cantidad vs Total Venta por Región	Evidencia patrones de comportamiento comercial dependiendo de la zona.

Visualizaciones y Diseño del Tablero

Visualización	Propósito	Tipo
Gráfico de barras - Ventas por Producto	Comparar desempeño entre productos	Comparativo
Línea temporal - Ventas por Fecha	Detectar tendencias y fluctuaciones	Serie temporal
Barras - Clientes más Rentables	Identificar clientes de mayor valor	Ranking
Dispersión - Cantidad vs Total Venta	Entender comportamiento de compra	Relacional

El tablero fue diseñado para mantener **claridad visual**, con elementos ordenados de **lo general (KPI) a lo específico (gráficos comparativos y analíticos)**.

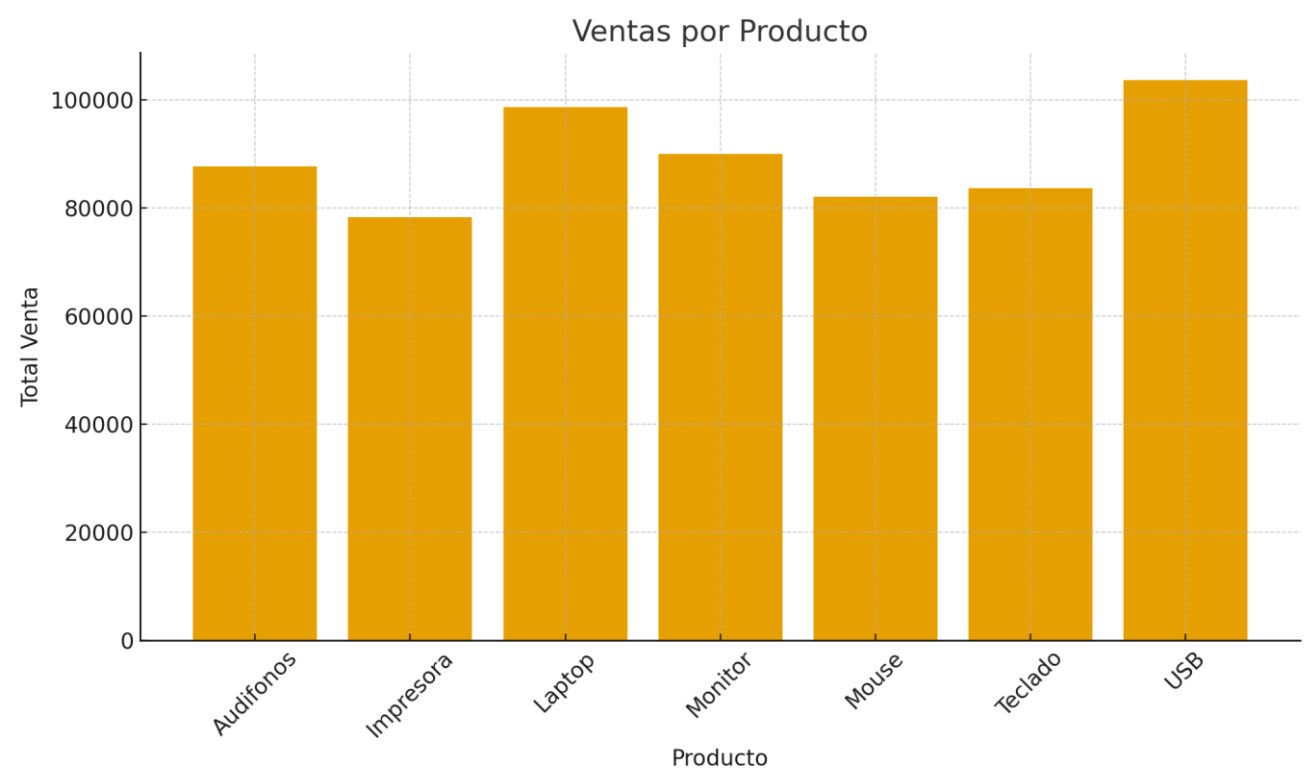
Tiempo de ventas



Cientes rentables



Ventas por Productos



Cantidad con el total de ventas

