

Contoso Enterprise

¿En qué producto nos enfocamos?



AGENDA

1

- Contexto y audiencia
- Hipótesis/preguntas de interes

2

- Metadata
- Análisis exploratorio

3

- Insights y recomendaciones



Contexto y audiencia

Contexto

- En el dataset se contienen los datos de venta de las empresas comprendidas dentro del grupo Contoso. Lo interesante es que pude individualizar cada operacion y contiene informacion variada tanto en variables categoricas como clasificacion de los productos, pais de venta, etc. Como variables numericas ya sea costos o cantidades.

Audiencia

- Este análisis esta dirigido a la gerencia general con el objetivo de tomar decisiones acerca de la producción.

Limitaciones

- Los datos que tenemos son previos por lo que el contexto puede ser diferentes en la actualidad



Hipótesis y problemas

¿ Que producimos?

- ¿Dónde lo producimos?

¿ Cual es nuestro
producto mas
importante?

¿ Donde nos
conviene producir?



United States

Primera fecha: Country

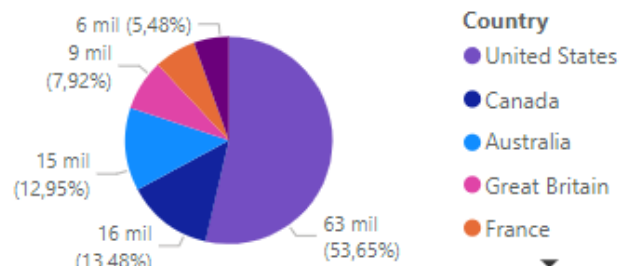
\$ 21,81 mill.

Suma de Sales Amount

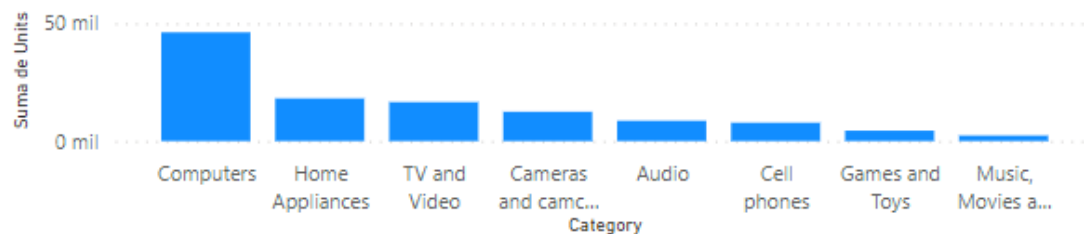
63 mil

Suma de Units

Ventas por pais (Un)

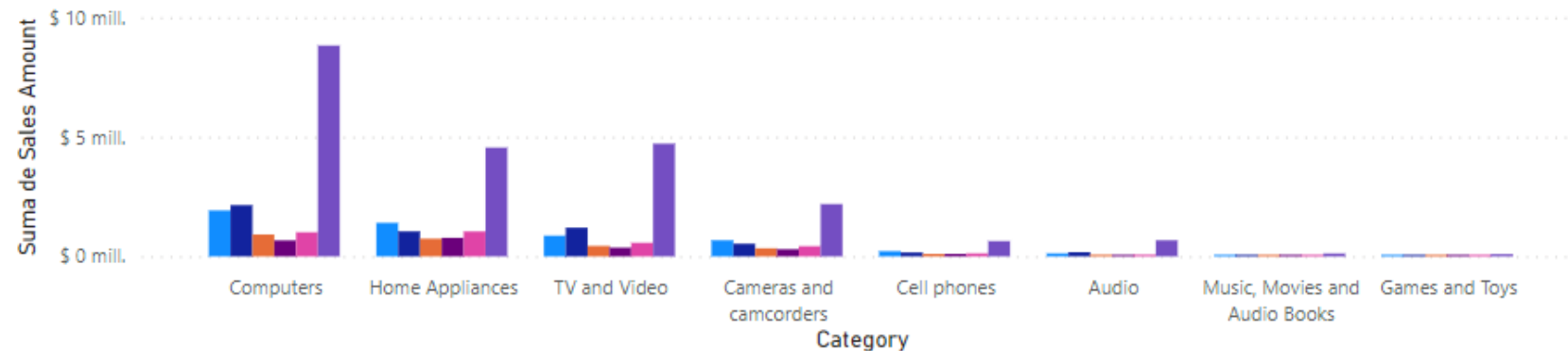


Suma de Units por Category



Ventas por pais y categoria (\$)

Country ● Australia ● Canada ● France ● Germany ● Great Britain ● United States





ANALISIS EXPLORATORIO

ANALISIS EXPLORATORIO

Información general

- En general el dataset, tenía algunos datos nulos que al no representar mas del 5% de la totalidad de los datos decidimos eliminarlos, por otro lado tomamos únicamente las columnas que nos fueron útiles para generar el análisis correspondiente

Transformaciones

- Generamos las transformaciones necesarias para realizar el análisis de regresión: transformamos variables categóricas en numéricas y reemplazamos puntos por comas en números decimales para garantizar que el modelo funcione.

Modelo utilizado

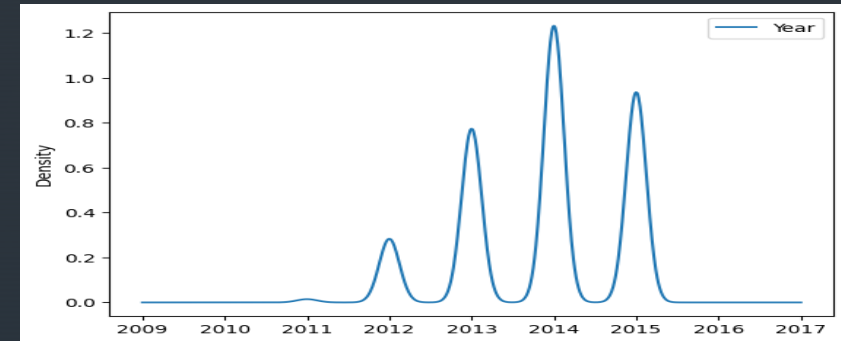
- Como se tienen datos históricos de ventas entre 2011 y 2015, se creó un modelo de aprendizaje supervisado que determina bajo qué características teniendo en cuenta el funcionamiento de la empresa en el periodo dicho anteriormente tendríamos una buena performance de ventas y rendimiento de las mismas.



INSIGHTS Y RECOMENDACIONES

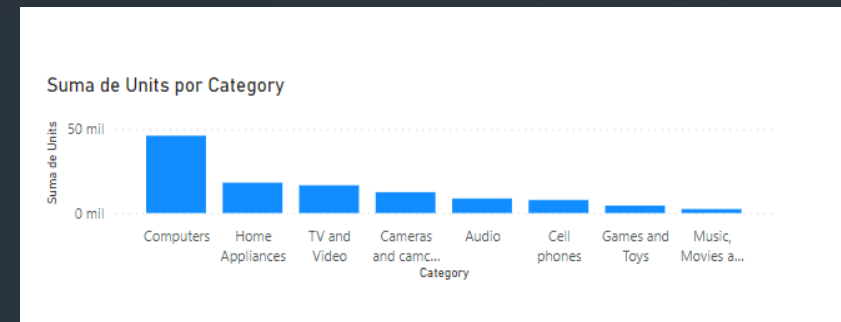
¿ Bajo qué circunstancias tendríamos mejor rendimiento?

Teniendo en cuenta las variables procesadas en x e y, llegamos a la conclusión que es probable que se generen mayor cantidad de ventas en un año con características similares al **2013/2014**



¿Cuál es nuestro producto más importante?

Teniendo en cuenta tanto la cantidad de unidades vendidas, como la representatividad económica el producto mas importante son las **Computadoras.**



¿ Donde nos conviene producirlo?

Teniendo en cuenta el anterior insight, nos preguntamos donde nos conviene producirlo. Para mejorar los tiempos de entrega y disponibilidad, mejorando la eficiencia de gastos en términos de logística. La respuesta es **Estados Unidos.**

