



# E-Commerce

¿Qué categoría se vende más?

Autor: Sofía Blum Fernández  
Curso Data Science  
Coderhouse  
2024



## Índice:

1. Contexto y audiencia
2. Hipótesis / Preguntas de interés
3. Análisis Exploratorio
4. Insights y Recomendaciones



# Contexto y audiencia

**Contexto:** Como analista E commerce recibo consultas de personas que desean emprender y quieren saber:

1. Que categoría de productos tiene mayor potencial para comenzar a vender
2. Si el género tiene incidencia en las distintas categorías

**Audiencia:** En este trabajo desarrollaremos el análisis de las distintas categorías comercializadas en marketplaces como amazon, para poder conocer la evolución de las categorías y dar respuesta a los futuros emprendedores o quienes deseen insertar productos nuevos en categorías que no comercializan aún.

**Limitaciones:** El dataset solo contiene datos de Amazon, la información fue tomada en EEUU por lo tanto no es tan certero para emprendedores en Argentina.



# Preguntas de interés

## Preguntas principales:

- ¿Cuánto factura cada categoría?
- ¿Qué categoría vende más productos?

## Preguntas Secundarias:

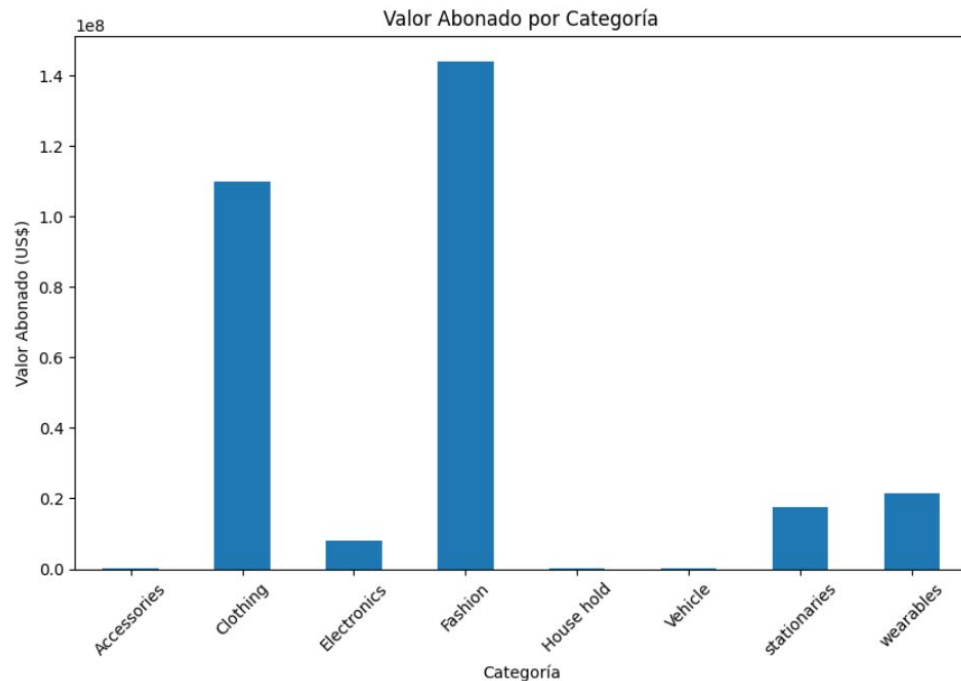
- ¿Qué categoría prefiere cada género?
- ¿Hay estacionalidad en las ventas?
- ¿Qué tipo de envío prefieren los clientes?
- ¿Cómo se distribuyen los precios por categoría?



# **Análisis** Exploratorio

## ¿Cuánto factura cada categoría?

Del Gráfico de barras podemos determinar que fashion que contempla además de ropa, otros productos como zapatos, accesorios, joyas y carteras y ropa, son las categorías de productos que más se venden en e-commerce siendo las categorías que mayor facturación presentan, al ser datos de distintas páginas de ecommerce de estados unidos, algunos agrupan ropa en la categoría ropa y otras empresas colocan todos los productos en una única categoría catalogada como fashion.



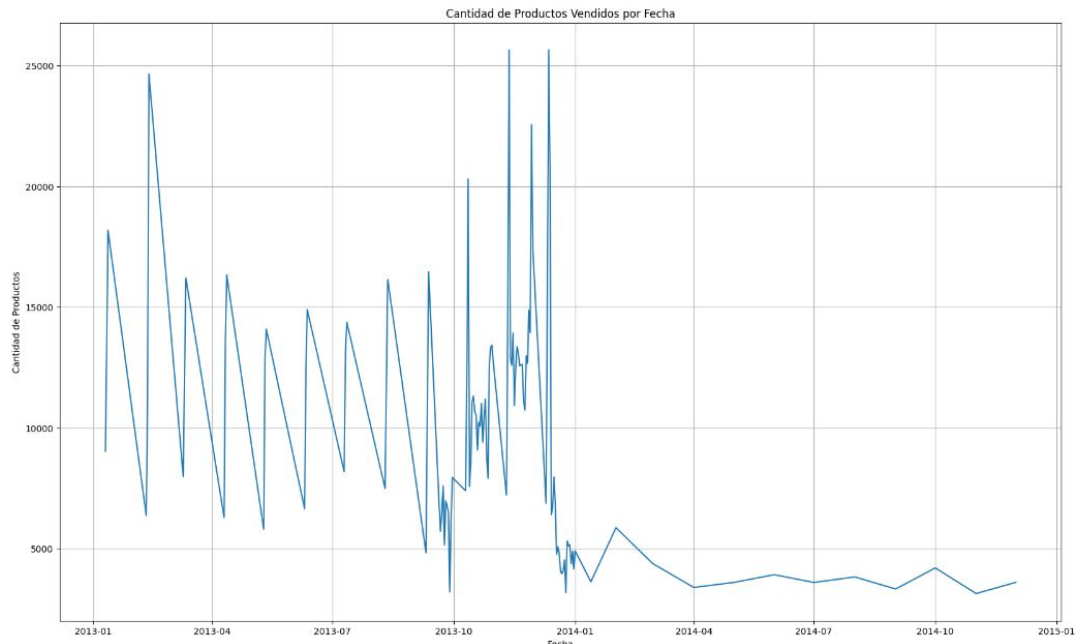
## ¿Qué categorías venden más productos?

Del gráfico podemos deducir que las categorías con más productos vendidos son la de ropa que incluye tanto ropa de masculina como femenina y la categoría fashion que refiere a ropa, zapatos, relojes, joyas, carteras y accesorios, confirmando los datos del gráfico anterior que muestra que es la categoría con mayor facturación y cantidades vendidas en e-commerce



## ¿Hay estacionalidad en las ventas?

Del gráfico podemos determinar picos fuertes de ventas entre enero y abril del 2013 y entre octubre-13 y enero-14 que pueden deberse a las fiestas (navidad y reyes).

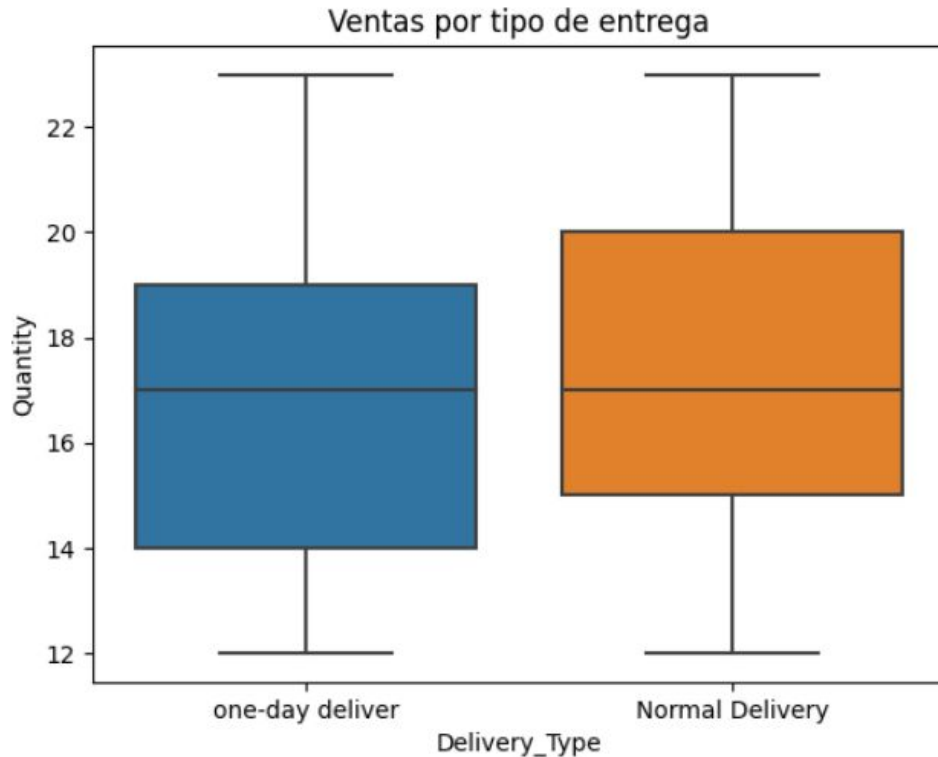




## ¿Qué tipo de envío prefieren los clientes?

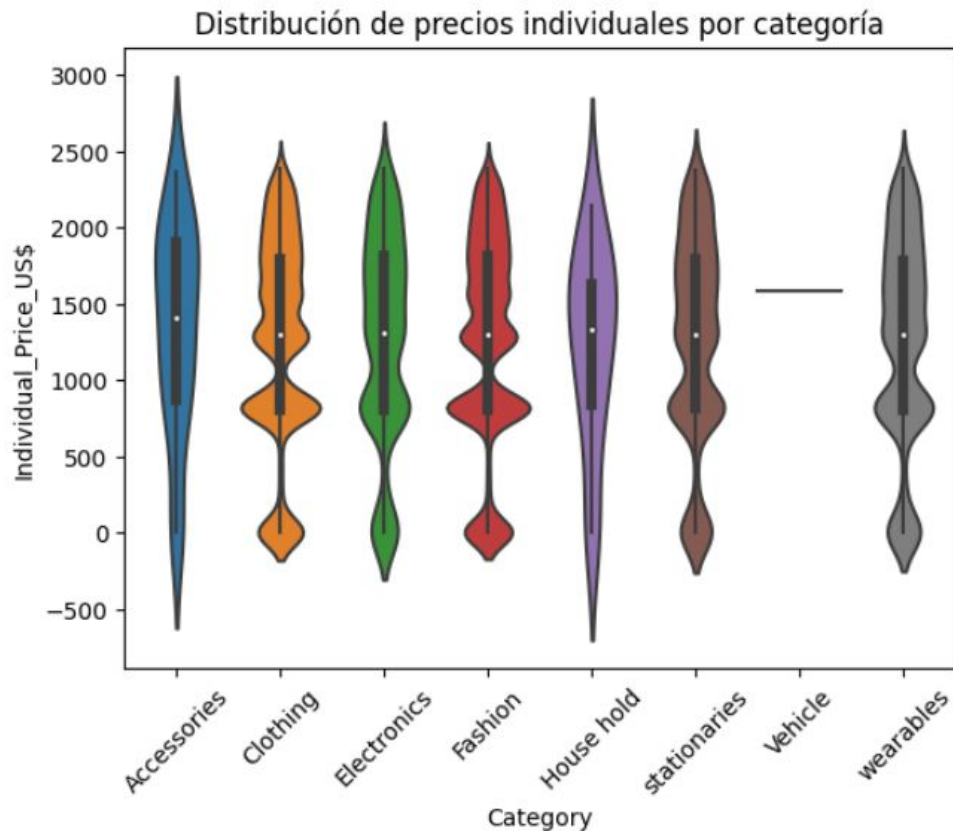
Este gráfico nos permite visualizar la distribución y dispersión de los datos de envío frente a las cantidades vendidas, también podemos visualizar que no se presentan outliers en el Dataset.

No se evidencia una preferencia por los envíos en el día.



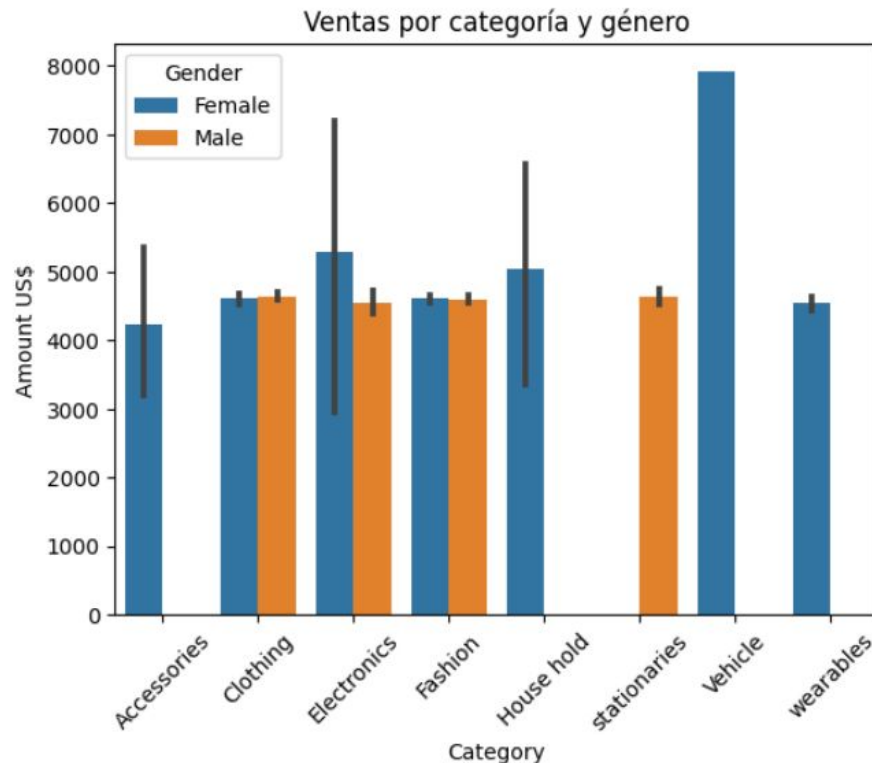
## ¿Cómo se distribuyen los precios por categoría?

Del gráfico podemos deducir que la categoría Accessories y House Hold presentan mayor variabilidad de precios, la categoría Clothing y Fashion presentan una distribución de precios similar



## ¿Qué categoría prefiere cada género?

Del gráfico y comparándolo con el gráfico de tortas realizado anteriormente, podemos concluir que las mujeres gastan más en los rubros relacionados a moda, ropa, artículos para el hogar y electrónicos, mientras que los hombres además del rubro ropa, compran más productos electrónicos y la categoría stationaries que incluye productos de papelería y útiles de escritorio. La variable vehicle es la que mayor valor genera dado el valor del vehículo que es superior a otros productos, aunque en el gráfico de torta realizado previamente, la cantidad vendida en esa categoría no es significativa frente a otras.





# Insights y Recomendaciones

## Insights:

- Las categorías que más se venden en Ecommerce son las de moda y ropa ya que abarcan el 84,4% de las ventas.
- Se presencia una estacionalidad en las ventas donde el mayor caudal de ventas se realiza entre octubre y abril.
- No hay una preferencia fuerte por los envíos en el día
- Tanto hombres como mujeres prefieren en igual medida la categoría de moda y ropa, luego los hombres además, presentan preferencia por la categoría de electrónicos y vehículos.

**Recomendaciones:** Para quienes deseen comenzar a comercializar productos en Ecommerce es recomendable que comercialicen productos de moda o indumentaria ya que son los más vendidos de manera online sin discriminar el género.

La contra de este rubro es que si se comercializa en la modalidad de marketplaces como MercadoLibre, los clientes cuentan con 30 días para su devolución, pudiendo manchar o dañar la prenda y devolverla, por lo tanto esto debe contemplarse en los costos.



**Gracias!**