

- ¿Qué pasos seguiste para limpiar los datos?
 - Para las fechas convertí toda la columna en formato string a objeto date además de eliminar la parte horaria que no fue relevante para el análisis y los valores no asignados o nulos reemplazados por un None.
 - Para los precios, eliminé la divisa y convertí los string a valores float y se asignó el valor 0.0 a los valores faltantes o con problemas.
 - Todas las cantidades fueron convertidas a formato entero int.
- ¿Qué insights clave obtuviste del análisis de las ventas?
 - Rendimiento por categoría de productos: La categoría de electrónica es la más vendida, representando un 62% de las ventas totales con un ingreso de \$4850.50.
 - La distribución de pago: El uso de las tarjetas de crédito representaron un 60% (15 ventas) como medio de pago en las ventas.
 - La primera semana de cada mes representa una mayor cantidad de ventas en comparación a las semanas posteriores
 - Un 36% de las compras fueron con un descuento.
- ¿Cómo crees que estos datos pueden ayudar a la toma de decisiones comerciales?
 - Se pueden ofrecer una especie de pack para fomentar otras áreas de venta que tengan un menor rendimiento de compra. Ej: Electrónica y accesorios.
 - Motivar el uso de Paypal ya sea con comisiones mas bajas o precios diferidos con el precio que tenga la compra con tarjeta de crédito
 - El efecto de que la primera semana de cada mes sea donde más se venda es probable que se explique con el pago de sueldos de los clientes.
 - Ofrecer un mayor descuento a las empresas ya sea un 8% o un 10%.