



ANÁLISIS DE VENTAS 2024

PROYECTO PERSONAL

Creado por Cristhofer Ureña

"Este proyecto es de carácter personal y utiliza datos ficticios generados con herramientas de inteligencia artificial. Su propósito principal es reforzar y demostrar mis conocimientos en el uso de herramientas de Office, análisis de datos y visualización. A través de este trabajo busco simular el ciclo completo de un proyecto de análisis: desde la preparación y documentación de datos, hasta la creación de tablas, gráficos y dashboard interactivos. Además, este proyecto forma parte de mi portafolio profesional, donde registro y comparo mis avances con el objetivo de evidenciar mi crecimiento y desarrollo de habilidades en analítica de datos."

Resumen ejecutivo.

Objetivo.

Analizar las ventas del año 2024 para identificar patrones que se puedan replicar a futuro y visualizar los datos de forma más simple y estructurada

Datos utilizados.

Base de datos generada por Inteligencia Artificial (Chat GPT) para la práctica y generación de este proyecto. Los rangos de fechas generados van del 01 de enero de 2024 a el 28 de diciembre de 2024 con un total de 500 registros con una calidad buena de datos, cada registro contempla su respectivo ID, Fechas, Producto, Categoría de Producto, Precios, Cantidad de Ventas, Precio Final, Clientes, Región y el Método de Pago

Hallazgos Clave.

Durante el Análisis y en el reporte final se identifican algos aspectos a considerar en con reacción a los números de las ventas

1. Se idéntica que los meses en los que hay menos ventas son junio y octubre con una diferencia de poco más de €3.000.000 respectivamente y en el que mas hay es febrero con un total de €47.000.000, marcando una diferencia de €32.000.000 con respecto al último.

2. El sector Este es el que genera menos ventas durante todo el año, con una diferencia de €21.000.000 en con relación a siguiente en la lista.

3. Los métodos de pago se mantienen similares con una diferencia de 8 entre el más utilizado y el menos utilizado en un total de 500 transacciones.

Recomendaciones.

Como parte de las recomendaciones a considerar, diseñar ofertas para los meses con menos ventas con el fin de incrementar los números y estudiar más a detalle los sectores para lograr equilibrar un poco las ventas con respecto al sector Este