

## Ventas Ecommerce

Objetivo general:

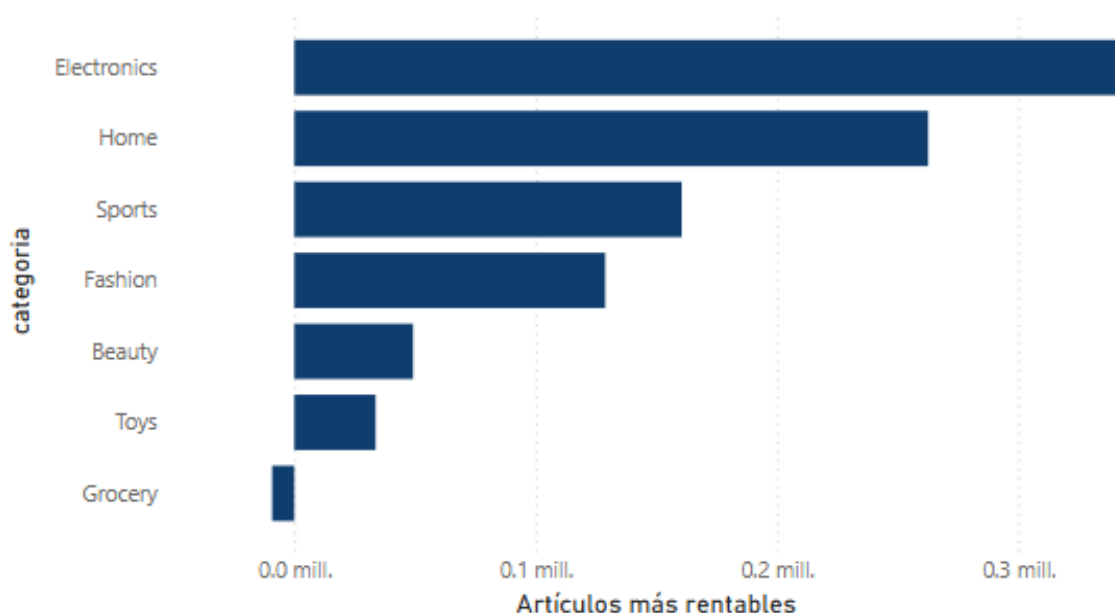
Analizar el desempeño de ventas, rentabilidad y comportamiento de clientes, con foco en detectar oportunidades de mejora y tendencias clave, por medio de un dashboard interactivo en Power BI.

- **Base utilizada: Ventas históricas con los siguientes campos principales:**
  - *order\_id, customer\_id, product\_id, category, price, discount, quantity*
  - *payment\_mettd, order\_date, delivery\_time, region*
  - *returned, total\_amount, shipping\_cost, profit\_margin*
  - *customer\_age, customer\_gender*

Preguntas:

1. ¿Cuáles son las categorías de productos más rentables?
- La categoría **Electronics** es la más rentable, seguida de **Home** y **Sports**
  - Las categorías **Grocery** y **Toys** presentan los menores márgenes de ganancia

### Artículos más rentables por categoría

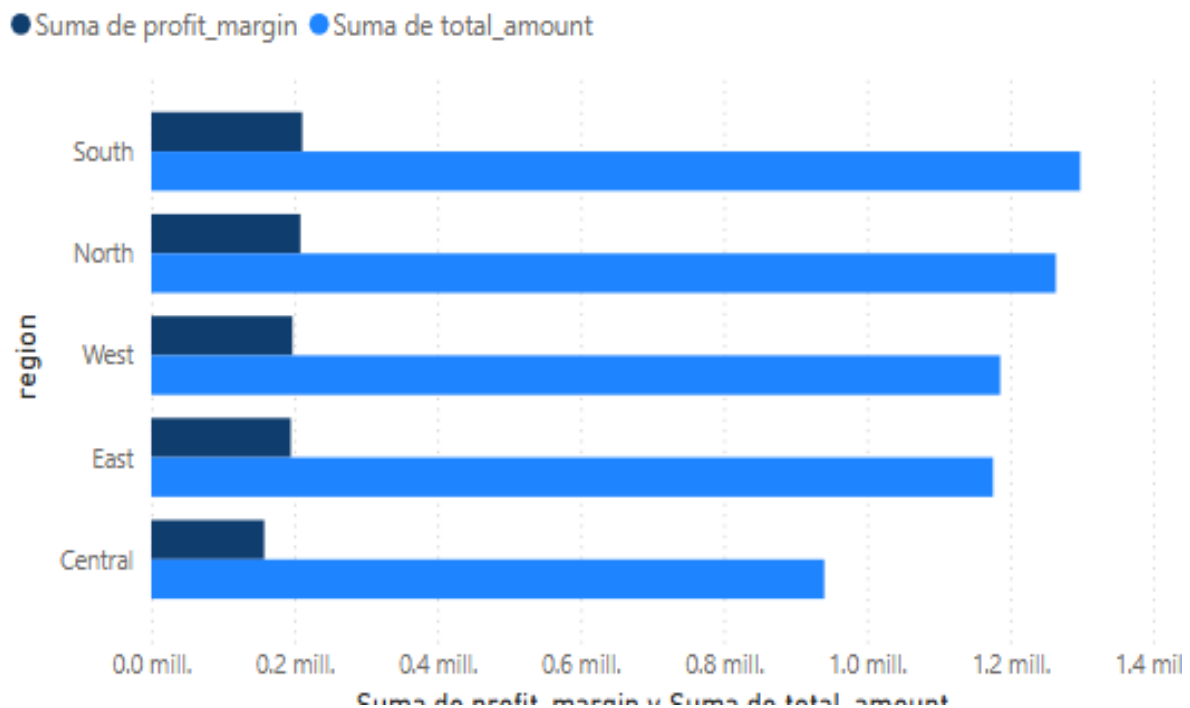


La empresa debe enfocar sus estrategias de promoción y ventas en las categorías más rentables y analizar posibles mejoras en las menos rentables.

2. ¿Cómo varían las ventas y la rentabilidad según la región?

- La región **North** registra el mayor volumen de ventas y rentabilidad.
- Las regiones **East** y **West** tienen ventas y rentabilidad menores.
- Se observa que algunas regios con altos niveles de venta, no necesariamente tienen la mayor rentabilidad.

Suma de profit\_margin y Suma de total\_amount por region



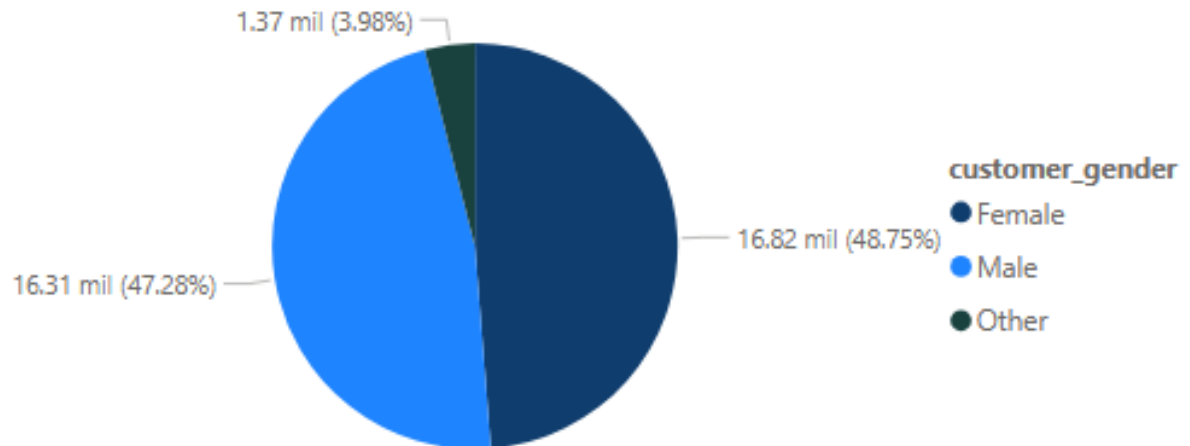
Es recomendable explorar las razones detrás de la rentabilidad en cada región y corregir oportunidades de mejora.

3. ¿Cuál es el perfil demográfico de los clientes (edad y género)?

- La mayoría de los clientes son del género **Female**, seguidos por **Male**, siendo **Other** el menos frecuente.
- El grupo de edad más representativo está entre los 30 y 49 años, aunque hay clientes desde menos de 20 hasta más de 60 años.

- Los segmentos de género y edad pueden variar según la categoría de producto y la región.

Recuento de order\_id por customer\_gender



El perfil demográfico revela que el público objetivo principal son mujeres adultas jóvenes y de mediana edad, este dato puede orientar campañas de marketing, selección de productos y comunicación personalizada.