

Una tienda online de moda, con presencia en todo Brasil, necesita impulsar su rendimiento utilizando sus datos de manera estratégica.

The screenshot shows the Xtock website interface. At the top, the logo 'Xtock.' is on the left, and navigation links for 'Manifestación', 'tienda', 'Páginas', 'Portafolios', 'Blog', and 'Mega' are in the center. On the right, there are icons for search, a lock, and a shopping cart. The main banner features a woman in a light blue dress and cardigan, with the text 'ROPA DE MUJERES' and 'Me encantan esas nuevas tendencias' in large, bold letters. A 'COMPRA AHORA' button is positioned below the text. Below the banner, four service highlights are displayed: 'ENVÍO GRATIS' (free shipping for orders over \$100), 'APOYO 24/7' (24/7 support), '45 DÍAS DE REGRESO' (45-day return policy), and 'PAGO SEGURO' (secure payment with SecurionPay). The bottom section contains five promotional tiles: 'Mushy Spring Looks' with a woman in a blue top, 'Venta del 70%' with a man in a grey coat, 'Nueva oferta semanal de accesorios' with a brown bag, 'Zapatillas impresionantes Zapatos nuevos' with green sneakers, and 'Vestido estampado' with a woman in a patterned dress. Each tile includes a 'Compre ahora' button.

Nos han convocado para analizar estos datos y ofrecer "insights" que guíen sus decisiones.

Equipo de trabajo



Víctor carracedo



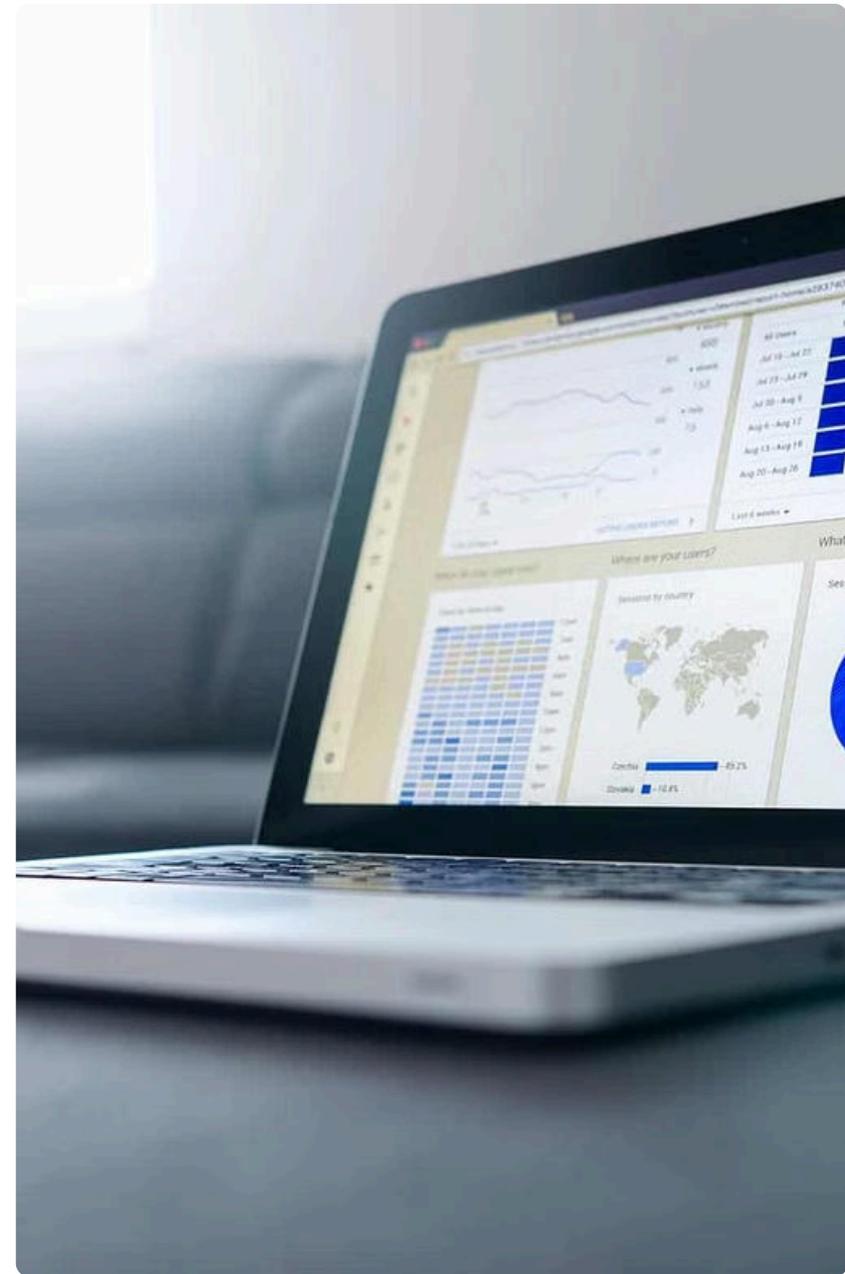
Isaias Mamani



Gabriel Chávez

Configuración del Ambiente

Establecer el entorno de trabajo adecuado es fundamental para un análisis de datos efectivo. Esto incluye la selección de las herramientas, plataformas y recursos necesarios para procesar, visualizar y modelar los datos de la tienda online.



Obtención, tratamiento y análisis exploratorio (EDA)



Recolección de Datos

Recopilar los datos relevantes sobre las ventas, los productos, los clientes y la operación de la tienda online de moda.

Esto incluye extraer información de bases de datos, hojas de cálculo y otros sistemas.



Limpieza y Preparación

Depurar los datos, corrigiendo errores, eliminando duplicados y llenando valores faltantes. Convertir los datos a un formato estandarizado y coherente para facilitar el análisis.



Análisis Exploratorio

Realizar un análisis descriptivo de los datos, identificando patrones, tendencias y relaciones clave. Explorar visualmente los datos mediante gráficos y visualizaciones para facilitar la comprensión.

¿Cuál es el Top 5 productos más vendidos históricamente?

Top 5 de productos más vendidos

Saia Midi Cinto		\$115K	549
Vestido Nude Reta		\$301K	547
Blusa Manga Estampa		\$166K	536
Camisa Xadrez Azul		\$61K	511
Cropped Escritas Pb		\$142K	508

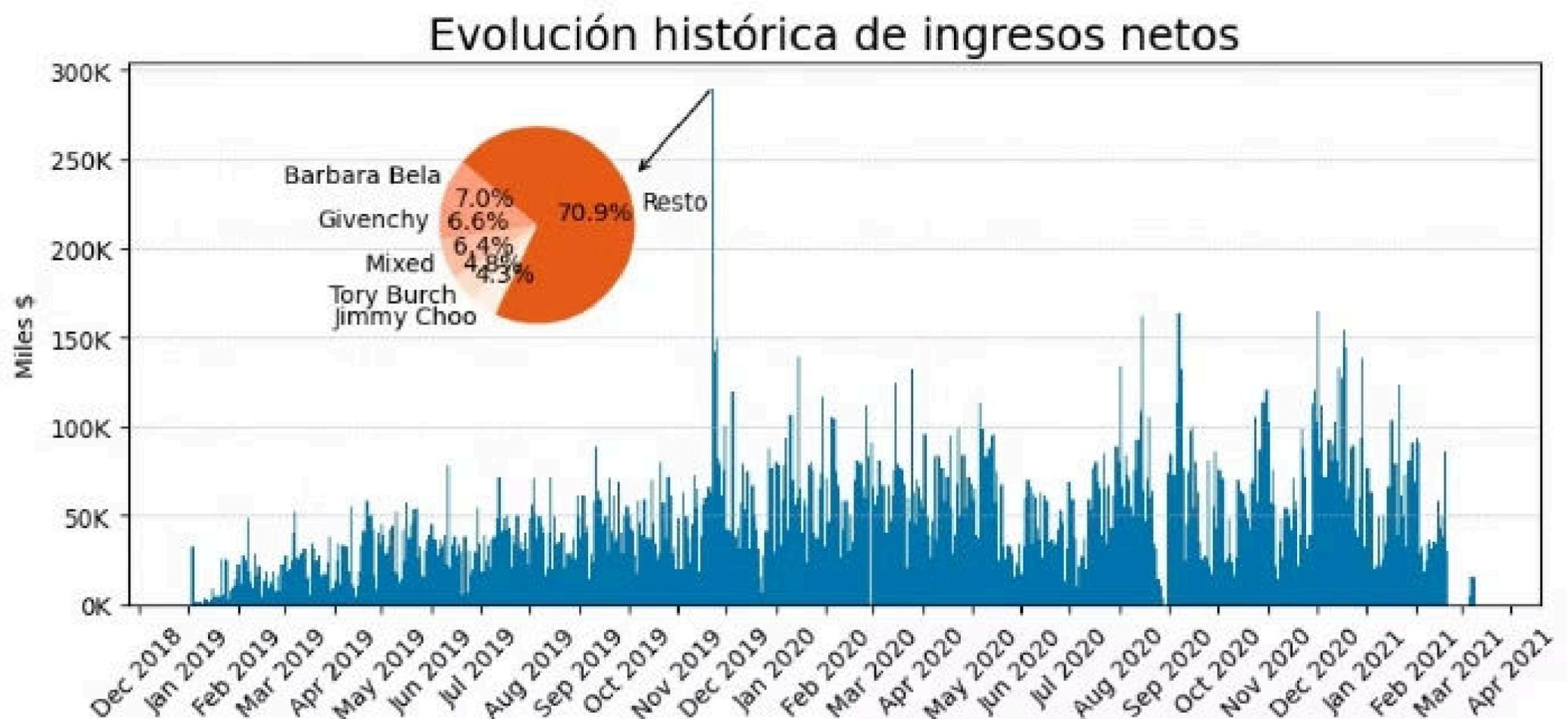
 Históricamente el producto más vendido es la **"Saia Midi Cinto"**, que es una falda con **549** ventas

 A pesar de ser el producto más vendido, el producto **"Vestido Nude Reta"**, es el que consiguió mayores ingresos con **R\$301 mil.**

Recomendaciones:

- **Enfocarse en la promoción del "Vestido Nude Reta":** Dado que este producto genera mayores ingresos, se deberían implementar estrategias de marketing para aumentar su visibilidad y ventas. Esto podría incluir campañas publicitarias en redes sociales, descuentos especiales y ofertas promocionales.
- **Analizar las razones del éxito del "Vestido Nude Reta":** Es importante comprender qué factores contribuyen al éxito de este producto en particular. Esto podría incluir el diseño, la calidad, el precio o la demanda del mercado. Una vez identificados estos factores, se pueden utilizar para mejorar otros productos de la línea.

Evolución histórica de los ingresos netos



El análisis de los ingresos netos históricos muestra un valor promedio de **80K** de ingresos netos diarios

También podemos visualizar en el histórico que el día *24/11/2019* se reportó un ingreso neto de **280K**

Recomendaciones:

- **Invertir en marketing:** La empresa podría invertir en marketing para aumentar el conocimiento de la marca y generar nuevos clientes. Esto podría implicar publicidad, relaciones públicas o marketing digital.
- **Mejorar la experiencia del cliente:** La empresa podría mejorar la experiencia del cliente para aumentar la lealtad y la satisfacción del cliente. Esto podría implicar mejorar el servicio al cliente, ofrecer nuevos productos o servicios, o simplificar el proceso de compra.
- **Aprovechar las tendencias del mercado:** La empresa podría aprovechar las tendencias del mercado para desarrollar nuevos productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Esto podría implicar investigar el mercado, analizar las tendencias de los consumidores o desarrollar nuevos productos o servicios innovadores.

¿Cuáles son los ingresos netos por vendedor por año?

- Para analizar los ingresos netos por vendedor a lo largo del tiempo, hemos creado un gráfico que muestra los ingresos anuales promedio por cada vendedor. Esto nos permite identificar tendencias y patrones en el desempeño de los diferentes vendedores a nivel individual.

Ingresos netos por vendedor y año



Podemos destacar a los vendedores Daniel y Ana, quienes aumentaron considerablemente sus ingresos netos hasta \$5M en el 2020

Mientras que los vendedores Nadia y Millena crecieron también hasta \$4M en el 2020

Análisis general:

- El gráfico muestra los ingresos netos promedio por vendedor por año, desde el 2019 hasta el 2021.
- Se observa una tendencia general al alza en los ingresos netos por vendedor a lo largo del tiempo.
- En el 2020, los vendedores **Daniel Siqueira** y **Ana Duarte** experimentaron un crecimiento significativo en sus ingresos netos, mientras que los vendedores **Nadia Oliveira** y **Millena Pereira** también tuvieron un crecimiento considerable.
- El vendedor **Paulo Calanca** tuvo un desempeño estable durante los tres años, con una leve disminución en sus ingresos netos en el 2020.

Recomendaciones:

1

Reconocer y recompensar a los vendedores de alto rendimiento: La empresa debería reconocer y recompensar a los vendedores que han tenido un desempeño superior, como **Daniel Siqueira** y **Ana Duarte**. Esto podría implicar darles bonificaciones, comisiones más altas o promociones.

2

Brindar capacitación y desarrollo a los vendedores: La empresa debería brindar capacitación y desarrollo a sus vendedores para ayudarlos a mejorar sus habilidades y aumentar sus ingresos. Esto podría implicar cursos de capacitación sobre técnicas de venta, gestión de clientes o productos de la empresa.

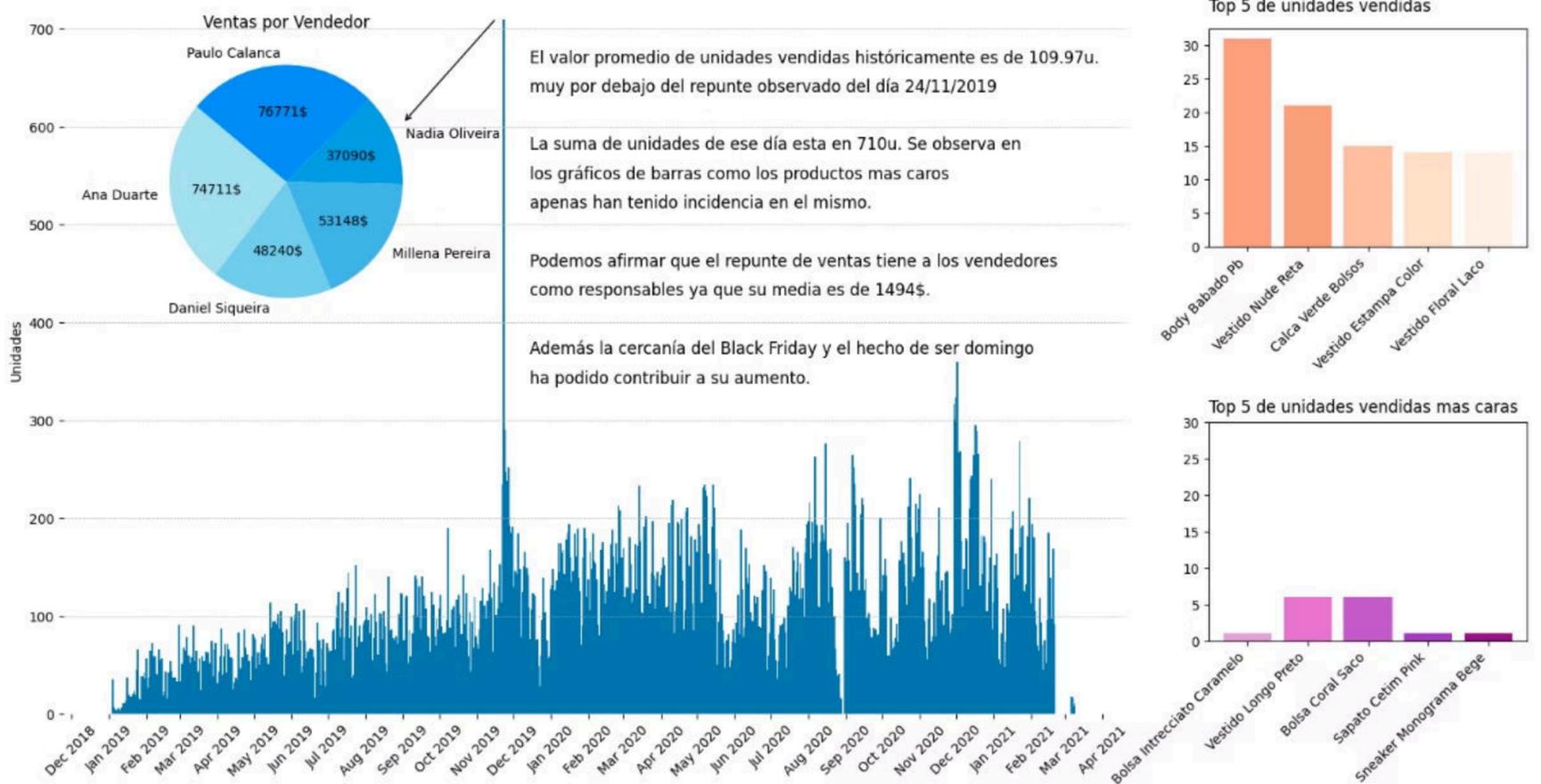
3

Establecer metas ambiciosas para los vendedores: La empresa debería establecer metas ambiciosas para sus vendedores y proporcionarles los recursos y el apoyo que necesitan para alcanzarlas. Esto podría implicar proporcionarles acceso a herramientas de ventas, leads de ventas o capacitación adicional.

4

Monitorear el desempeño de los vendedores: La empresa debería monitorear el desempeño de sus vendedores de manera regular y proporcionarles retroalimentación constructiva. Esto podría implicar realizar revisiones de desempeño, establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) o realizar encuestas a los clientes.

¿Cuál es la causa del repunte del día 24/11/2019?



i El 24 de noviembre de 2019 se registró un repunte significativo en las ventas de la tienda online. Este incremento inesperado se debió a una **intensa labor de nuestros vendedores** y probablemente a la cercanía del Black Friday y que la fecha coincidiera en domingo.

Conclusión

El repunte del 24/11/2019 es una buena noticia para la empresa. Es importante aprovechar esta oportunidad para aumentar las ventas y la fidelidad de los clientes. Las recomendaciones anteriores pueden ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos

Recomendaciones

1

Felicitar a los vendedores por su buen desempeño. Es importante reconocer el trabajo de los vendedores que han contribuido al éxito de la empresa. Esto puede hacerse mediante un correo electrónico, una reunión o un reconocimiento público.

2

Analizar los productos más vendidos. Es importante identificar los productos que tuvieron mayor demanda ese día para poder replicar el éxito en el futuro. Los gráficos de barras del margen derecho nos dan esa valiosa información.

3

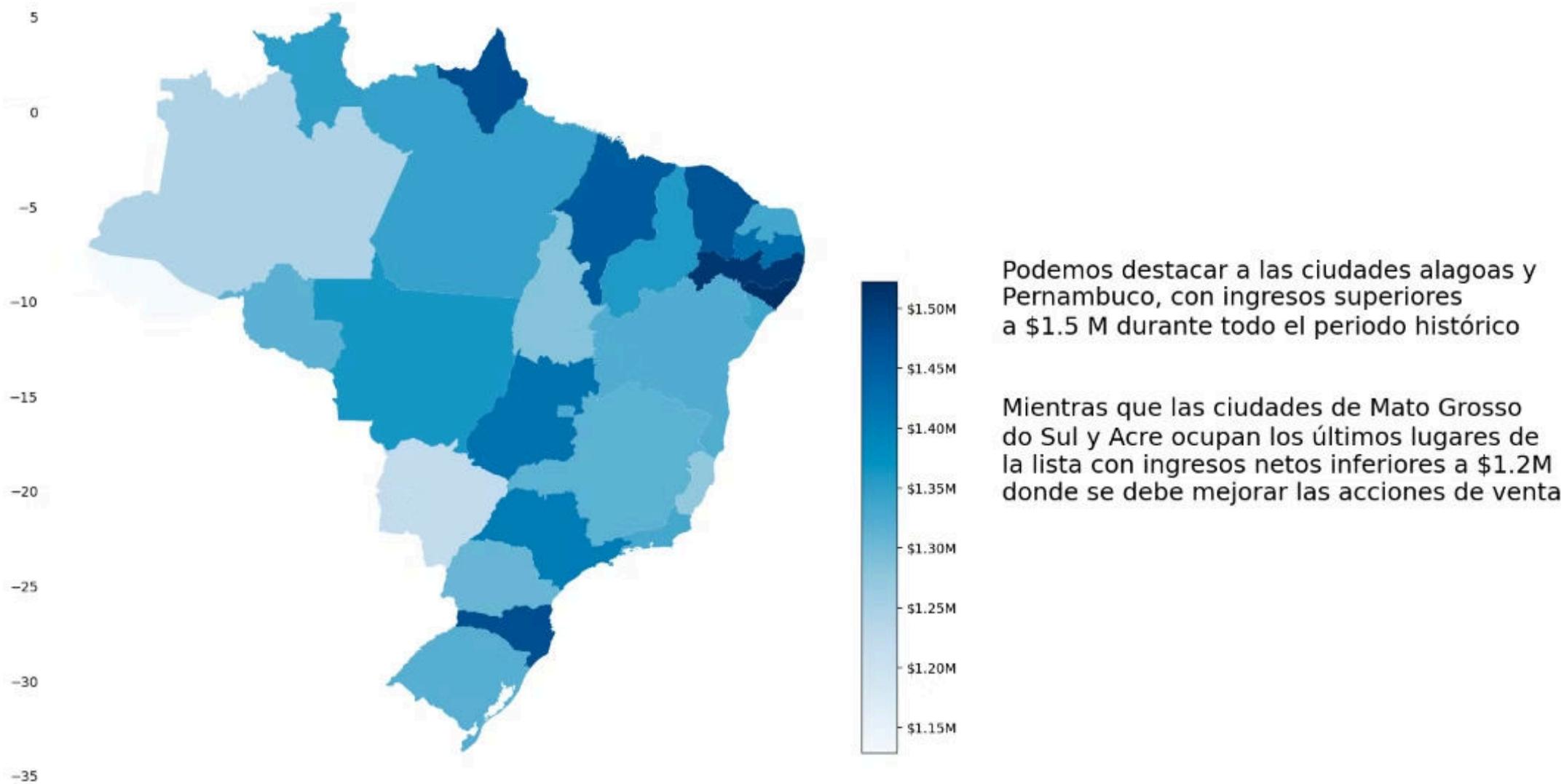
Planificar promociones especiales. Es importante aprovechar el interés de los clientes en los productos más vendidos para realizar promociones especiales. Esto puede hacerse mediante descuentos, ofertas o concursos.

4

Invertir en marketing digital. Es importante invertir en marketing digital para atraer más tráfico a la página web de la empresa y aumentar las ventas. Esto puede hacerse mediante campañas de publicidad en línea, marketing de contenidos o SEO.

¿Cuáles son las ciudades que proporcionan mayores ingresos netos?

Ingresos Netos por ciudad en brasil



¿Cuáles son las regiones que generaron menos ingresos netos?

Top 5
ciudades que generaron menos ingresos



Los ingresos netos de estas ciudades no superan los **1.3M** en cuanto a las ventas tienen una media de **3027** unidades.

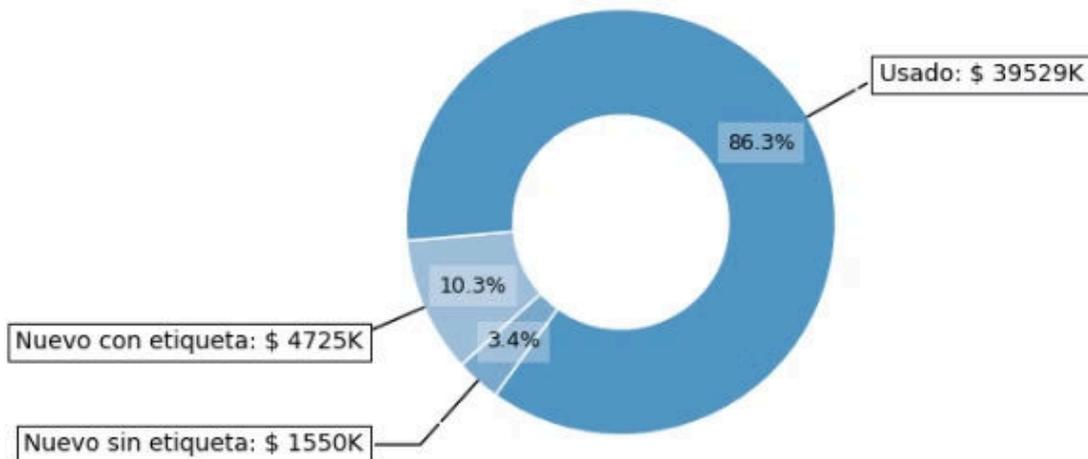
Podemos crear un plan de marketing sobre estas ciudades ya que la ciudad de **Acre** fue la que **menos** ventas generó y es la mejor expansión tiene de estas cinco ciudades.



Información sobre la condición de los productos

Enero 2019 - Marzo 2021

Condicion de Productos por Cantidad Vendida



Según el análisis de productos que vende históricamente, la tienda de moda, se puede apreciar que el producto en condición de **usado**, es el más vendido con una cantidad del **86.3%** y ventas totales de **\$39529078**.

Esto sugiere que la ropa usada es el tipo de producto que la población compra más y genera mayores ingresos, por tanto se debe tener bien abastecido este segmento, por otra parte, en cuanto a productos **nuevos** con y sin etiqueta se podría quizá ver la forma de promocionar para mejorar las ventas.

Conclusiones y recomendaciones

1. En resumen, el análisis de los datos revela importantes **insights** sobre el negocio que pueden guiar estratégicamente las decisiones de la tienda online de moda.
2. Se identificó el **Top 5 de productos más vendidos** históricamente, lo cual permite enfocar esfuerzos en estos artículos clave. También se analizó la **evolución de los ingresos netos** y los patrones por vendedor y ciudad/región.
3. Para impulsar el rendimiento, se **recomienda** profundizar en el análisis de la condición de los productos, investigar a fondo el repunte del 24/11/2019 y **aprovechar las oportunidades** en las ciudades y regiones más rentables.

