

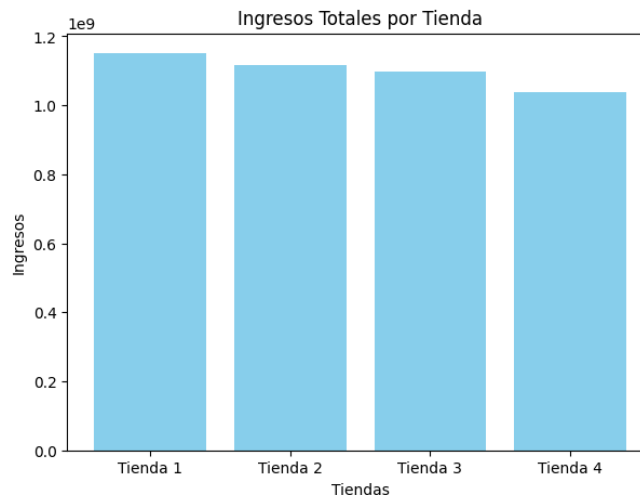
Informe. Análisis de Tiendas

Brandon Javier Becerra Dávila

El propósito de este análisis es **evaluar el desempeño de cuatro tiendas** en distintos aspectos clave: ingresos totales, categorías y productos más y menos vendidos, calificaciones promedio de los clientes y coste de envío. A partir de estos indicadores, se busca determinar cuál tienda presenta las mejores condiciones para recomendar su fortalecimiento en el mercado, identificando tanto sus fortalezas como debilidades y así ayudar al Señor Juan a elegir a que tienda vender.

1. Ingresos Totales

Los ingresos totales muestran que la **Tienda 1** lidera en ventas, alcanzando **1,150,880,400.0**, seguida por la Tienda 2 (**1,116,343,500.0**) y la Tienda 3 (**1,098,019,600.0**). La **Tienda 4** ocupa el último lugar con **1,038,375,700.0**.



2. Categorías de Productos Más Vendidas

En todas las tiendas, las categorías dominantes son **Muebles, Electrónicos y Juguetes**.

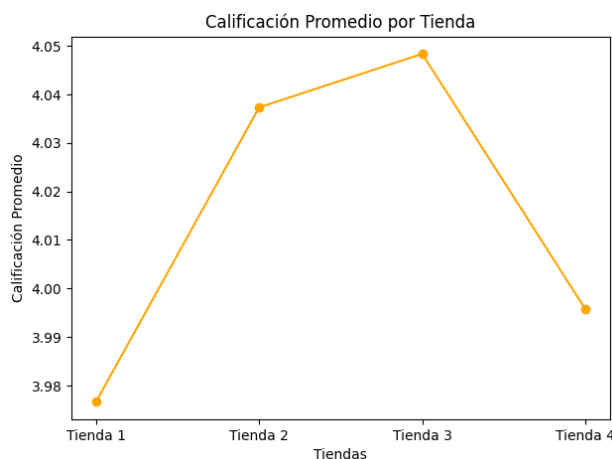
- Tienda 3 destaca con **499 ventas de Muebles**, siendo la que más vende en esa categoría.
- Tienda 1 también presenta una alta fuerza en **Electrónicos (448)**.
- La Tienda 4 mantiene un balance sólido, con **338 ventas de Juguetes**, la cifra más alta en esa categoría.

Las preferencias de los clientes parecen consistentes entre tiendas, lo cual sugiere un patrón de consumo estable.

3. Calificación Promedio de los Clientes

Las valoraciones de clientes presentan una variación pequeña:

- **Tienda 3** obtiene la mejor calificación promedio (**4.05**).
- Tienda 2 le sigue de cerca con **4.04**.
- Tienda 4 tiene **4.00**, mientras que Tienda 1 queda ligeramente por debajo (**3.98**).



A pesar de sus altos ingresos, Tienda 1 es la peor evaluada por sus clientes.

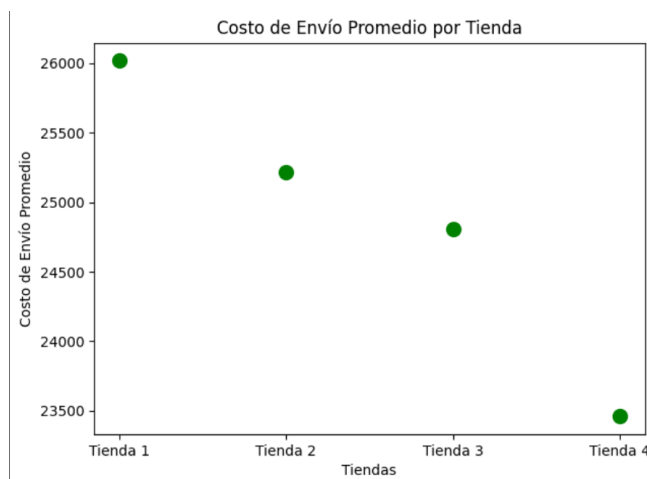
4. Productos Más Vendidos

- **Tienda 1:** destacan productos de **Electrodomésticos y Muebles** (Armario, TV UHD 4K, Microondas).
- **Tienda 2:** variedad con **libros, electrodomésticos y accesorios**.
- **Tienda 3:** predominan los **muebles grandes** (Kit de bancas, Mesa de comedor, Cama king).
- **Tienda 4:** fuerte presencia en **muebles para el hogar** (Cama box, Cubertería, Cama king).

Tienda 3 y Tienda 4 muestran especialización en mobiliario, mientras que Tienda 2 diversifica más su portafolio.

5. Costo de Envío Promedio

- **Tienda 4** ofrece los envíos más económicos (**23,459.46**).
- Tienda 3 (**24,805.68**) y Tienda 2 (**25,216.24**) mantienen costos moderados.
- **Tienda 1** es la menos competitiva en este aspecto (**26,018.61**).



Análisis

- Tienda 1 destaca en **ingresos totales**, pero sus debilidades son claras: **menor satisfacción del cliente** y **mayores costes de envío**.
- Tienda 2 combina **buen ingreso**, **alta calificación (4.04)** y **costos razonables de envío**, además de un portafolio más diversificado.
- Tienda 3 obtiene la **mejor calificación (4.05)** y es líder en ventas de muebles, pero sus ingresos son ligeramente menores que los de Tienda 1 y 2.
- Tienda 4 se posiciona como la más económica en envíos, aunque con **ingresos y calificación algo menores**.

Recomendación

Tras el análisis anterior y teniendo en cuenta lo que busca el señor Juan, la **Tienda 2** se presenta como la **mejor opción estratégica**: mantiene un equilibrio entre **ingresos altos**, **satisfacción del cliente**, **costos de envío moderados** y **una mayor diversidad de productos**. Esto la convierte en la tienda más competitiva y con mejor proyección para consolidarse en el mercado.