# Emerging Technologies Institute EMTECH

Antonio Calzadilla

Proyecto 1. Introducción a Phyton

A 14 de septiembre del 2021

# Índice

Introducción		•	٠			•	3
Definición del Código							4
Solución al problema			•	•	•		7
Conclusión .							9

#### Introducción

Conocer los conceptos que integran las bases de Python es el punto esencial en el aprendizaje de este lenguaje de programación, pero para aprovechar totalmente su uso es indispensable también conocer su aplicación y alcance a fin de utilizarlo en nuestras actividades laborales.

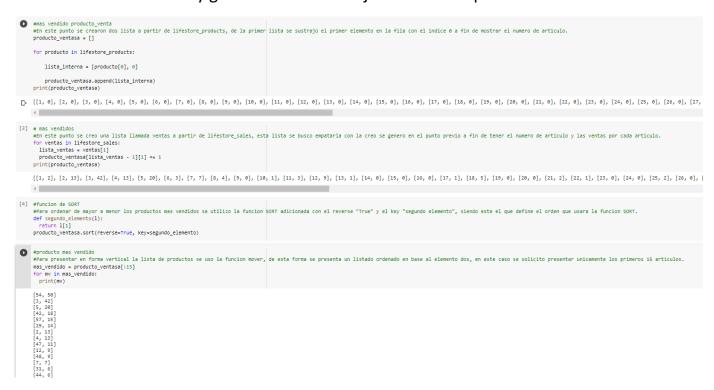
En el presente proyecto se definen diferentes actividades a realizar, algunas de estas actividades fueron finalizadas en tanto que otras no fueron muy claras la forma de proceder por lo tanto no fue posible llegar a los objetivos propuestos, sin embargo, considero que se logro un buen entendimiento en el uso de las listas y sus funciones básica.

En los siguientes capítulos se revisará punto por punto como se fue desarrollando el proyecto hasta identificar áreas de oportunidad y logros en las conclusiones.

# Definición del código

#### Listado de Productos más vendidos

A continuación, se muestra el código utilizado para generar el listado de los productos mas vendidos ordenados de mayor a menor para los primeros 15 productos. En color verde se explica el uso de cada una de las partes del código, detallando en forma muy general cual es el objetivo de cada parte.



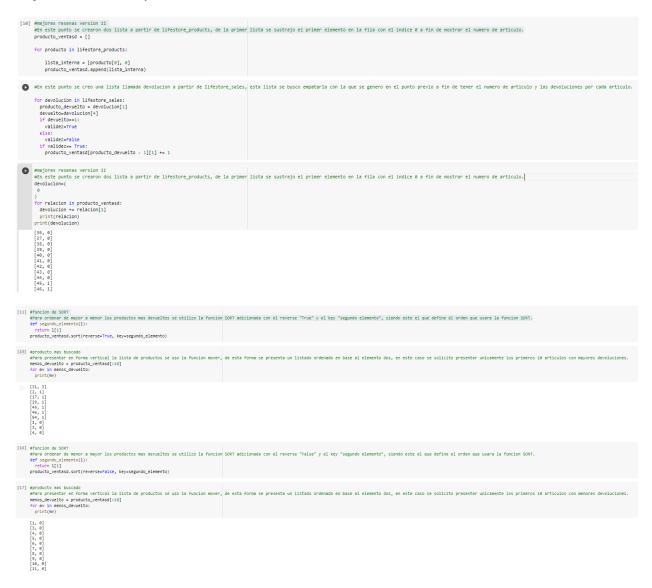
# Listado de productos más buscados

A continuación, se muestra el código utilizado para generar el listado de los productos más buscados ordenados de mayor a menor para los primeros 20 productos. En color verde se explica el uso de cada una de las partes del código, detallando en forma muy general cual es el objetivo de cada parte.



### Listado de productos con peores y mejores reseñas

A continuación, se muestra el código utilizado para generar el listado de los productos con más y menos devoluciones lo cual nos permitirá identificar los que tienen mejores y peores reseñas ordenados de mayor a menor para los primeros 10 productos con más y menos devoluciones. En color verde se explica el uso de cada una de las partes del código, detallando en forma muy general cual es el objetivo de cada parte.



Para el punto de productos con menores ventas y productos con menores búsquedas por categoría se considero filtrar los productos que caían en determinada categoría y después contar las veces que aparecía cada producto en la fila de ventas y en la fila de búsquedas, sin embargo no se encontró la forma de unir la fila recientemente creada con la lista de lifestore\_searches y lifestore sales por lo cual no fue posible completar esta actividad.

```
### of the second content of the second cont
```

## Solución al problema

Para disminuir el inventario acumulado y aumentar la búsqueda de sus productos lo cual se traduzca en un mayor volumen de ventas considero viable en primer lugar identificar el inventario en existencia el cual no logre reconocer en la base de datos ya que no se muestra un inventario inicial y/o un inventario final por lo tanto no es posible conocer la rotación de sus productos. El punto de devoluciones puede ayudar a complementar la rotación, pero antes que eso se tiene que revisar todos los puntos que no tuvieron ninguna venta y por lo tanto un tuvieron ninguna devolución.

Una vez que se identificó la rotación de inventarios es conveniente analizar las ventas para identificar los que tienen mayor venta y que según la investigación son los siguientes:

```
[54, 50]

[3, 42]

[5, 20]

[42, 18]

[57, 15]

[29, 14]

[2, 13]

[4, 13]

[47, 11]

[12, 9]

[48, 9]

[7, 7]

[31, 6]

[44, 6]

[18, 5]
```

Considerando los niveles de venta y teniendo los niveles de inventario seria posible determinar una razón de volumen de ventas de inventario lo cual nos ayudaría identificar aquellos productos que tuvieron mas o menos ventas tomando como punto de comparación los niveles de inventario a fin de saber cuales están teniendo una rotación lenta y que por lo tanto no es conveniente mantener en el almacén.

Con la lista de ventas máximas es posible observar que la mayoría de los productos con mayor nivel de ventas corresponden a procesadores y discos duros por lo tanto en estas categorías es donde la empresa podría buscar incrementar su inversión, ya que estos representan la mayor parte de sus ventas.

Sobre la ultima pregunta de la estrategia de productos, considero recomendable retirar las tarjetas de video, las tarjetas madre, los audífonos y las bocinas ya que son las que menos ventas tienen y aquí no importa si sus niveles de devolución son altos o bajos, estos productos simplemente no se venden, por lo tanto no es recomendable invertir en estos productos y lo que debe hacer la empresa es buscar disminuir a la brevedad el inventario existente en estos productos.

#### Conclusión

Considero que no es posible dar una sugerencia con la información proporcionada no solo por que es insuficiente sino también porque no se logro completar cada uno de los puntos solicitados. Sin embargo, en forma general se puede observar que algunas categorías tuvieron más movimiento en el volumen de ventas mientras que otras no tuvieron ningún movimiento por lo que considero que este puede ser un punto de partida para generar ideas de una posible estrategia, así como se muestra en el punto de solución del problema.

Me hubiera gustado tener más casos prácticos durante el primer parte del curso para saber como obtener cada uno de los requerimientos de la practica final. Desafortunadamente me sentí perdido después de ver los videos y completar el 90% del curso y no saber que hacer con la práctica. Las tutorías fueron de gran ayuda para tener puntos de referencia, pero considero que hizo falta más ejercicios de cómo lidiar con situaciones como las que presentaba la práctica.