



Tecnológico de Monterrey

Instituto tecnológico de estudios superiores de Monterrey Campus Puebla

Unidad de formación:

Desarrollo de proyectos de análisis de datos (Gpo 302)

Actividad:

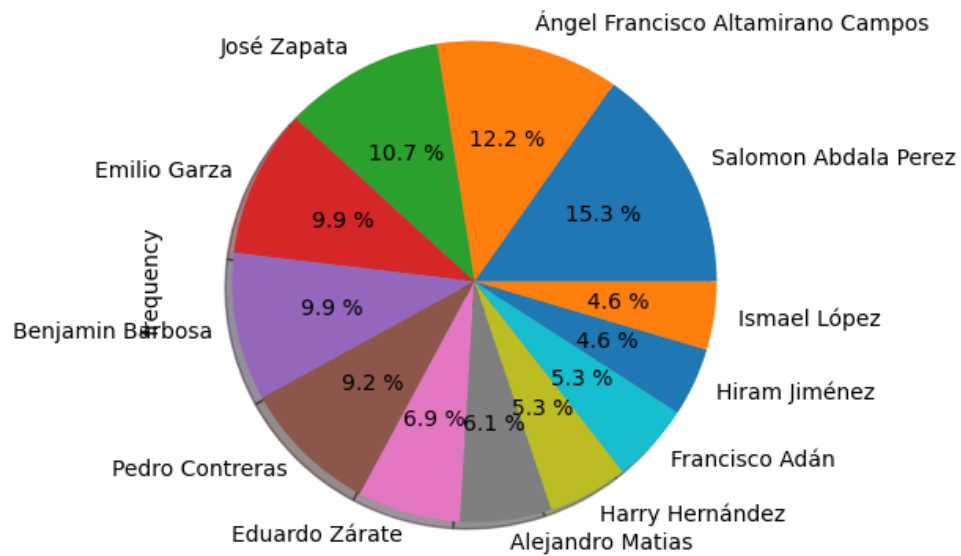
Actividad 4 (Extracción de Características)

Darinel Téllez Salazar A01734079 IMT

Fecha

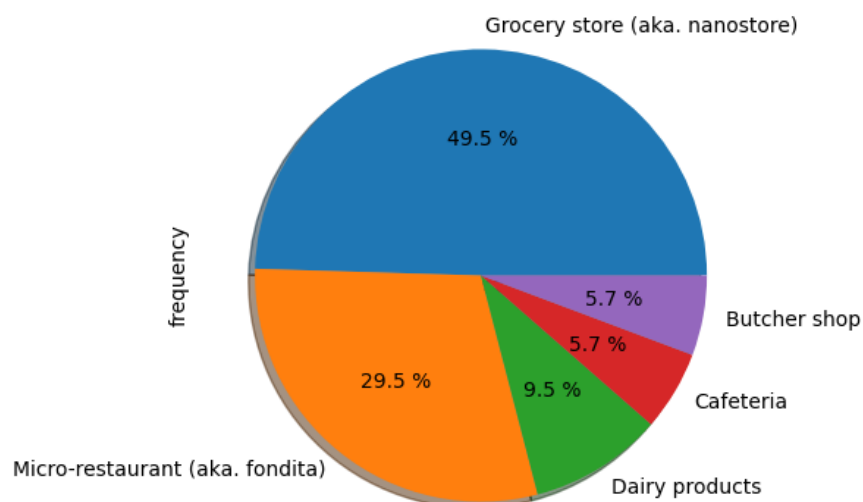
16 de Noviembre del 2023

Variable 1: Alumno entrevistador.



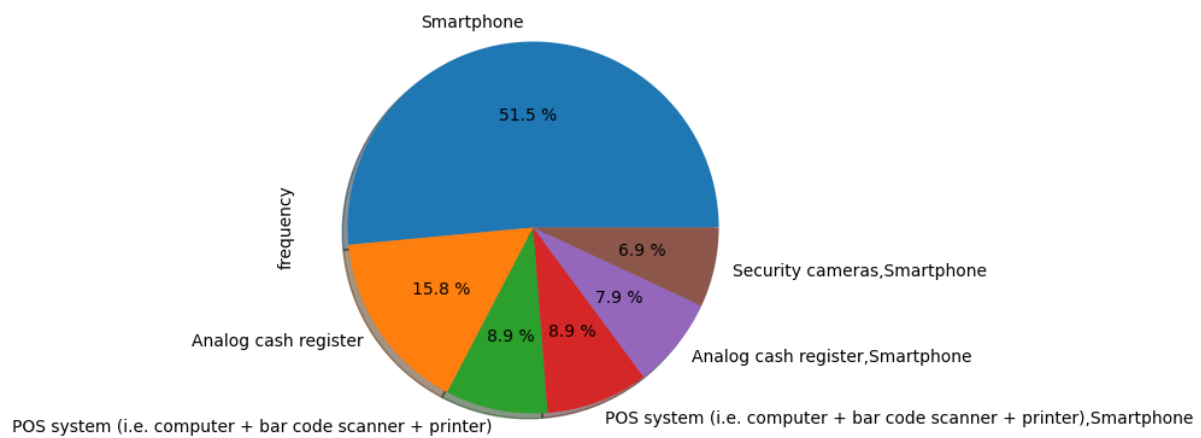
Dentro de esta gráfica podemos observar que el alumno que realizo un mayor número de encuestas es Salomon Abdala con 15.3%

Variable 2: Tipo de tienda.



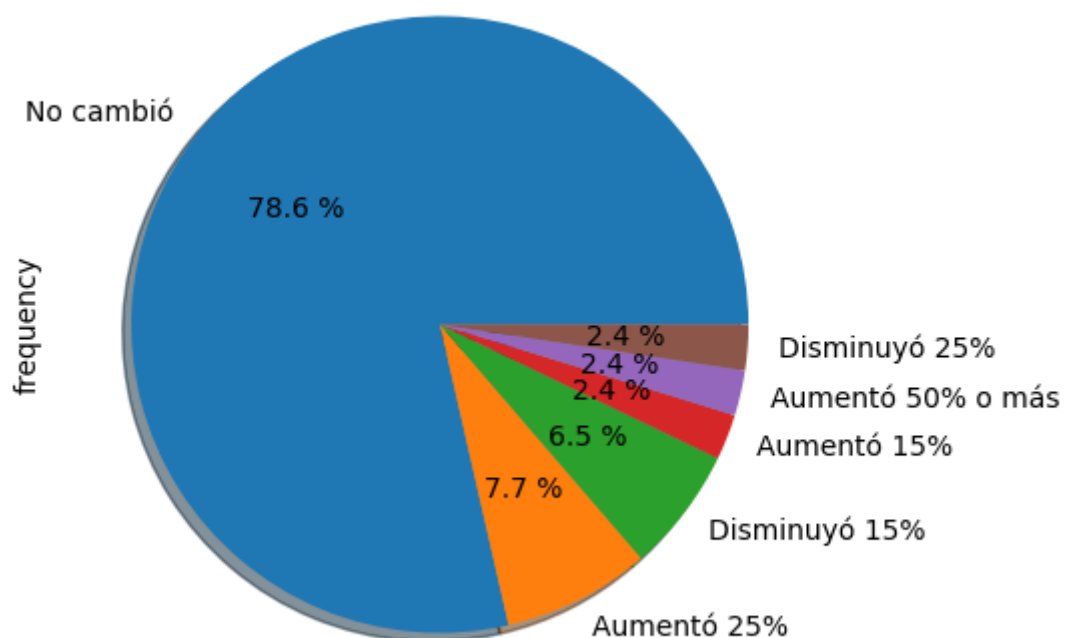
Con la gráfica sabemos el tipo de tienda que más se entrevistó fue el de Grocery Store con 49.5% de las entrevistas.

Variable 3: Dispositivos de tienda.



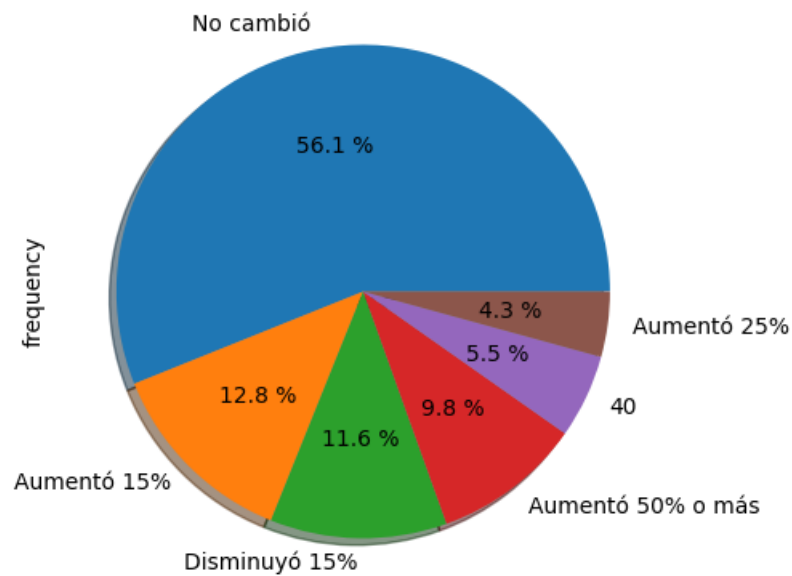
La gráfica de pastel nos muestra que el dispositivo más utilizado en los negocios es el smartphone con un 51.5%.

Variable 4: Cambio de espacio en la tienda en el último año.



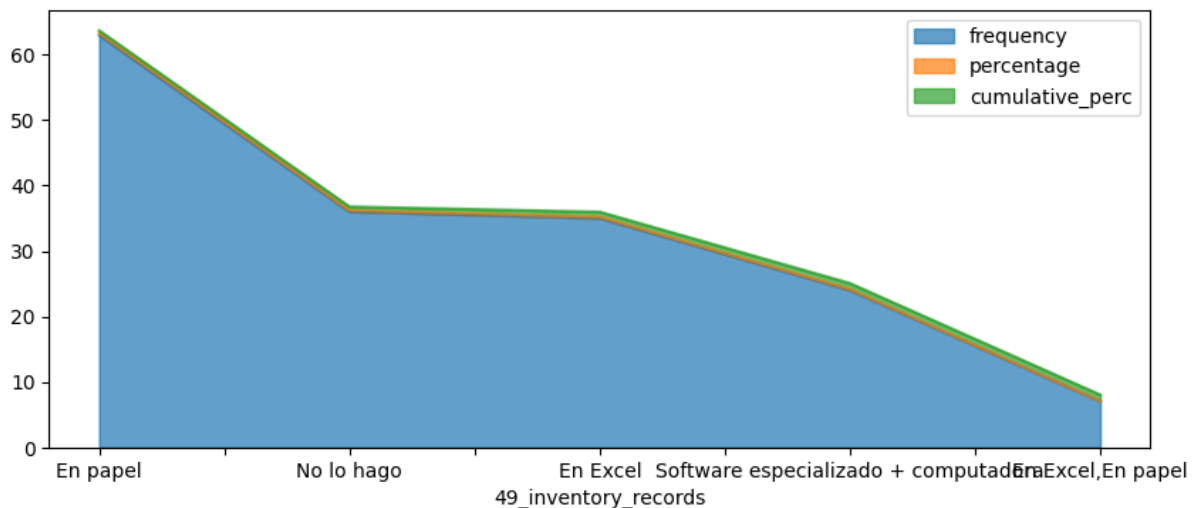
Con la figura 4 notamos que el 78.6% de los negocios no realizó ningún cambio en cuanto a ampliación.

Variable 5: Cambio de salario a empleados en el último año.



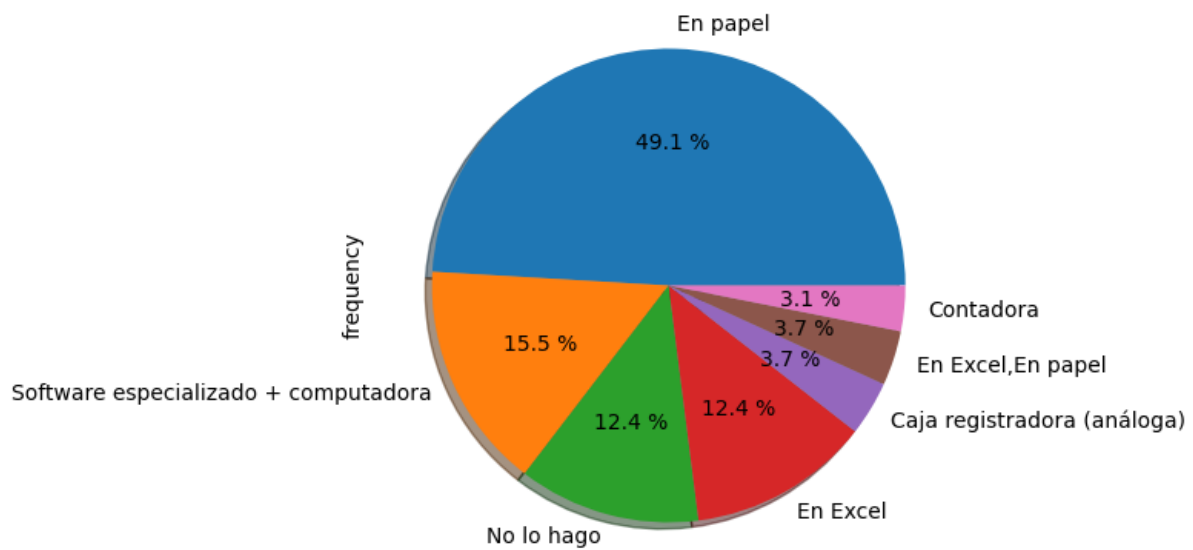
El 9.8% de los negocios aumento el 50% de salario a sus trabajadores respecto al año pasado, con este gráfico podemos ver los aumentos salariales a los empleados.

Variable 6: Registro de inventario



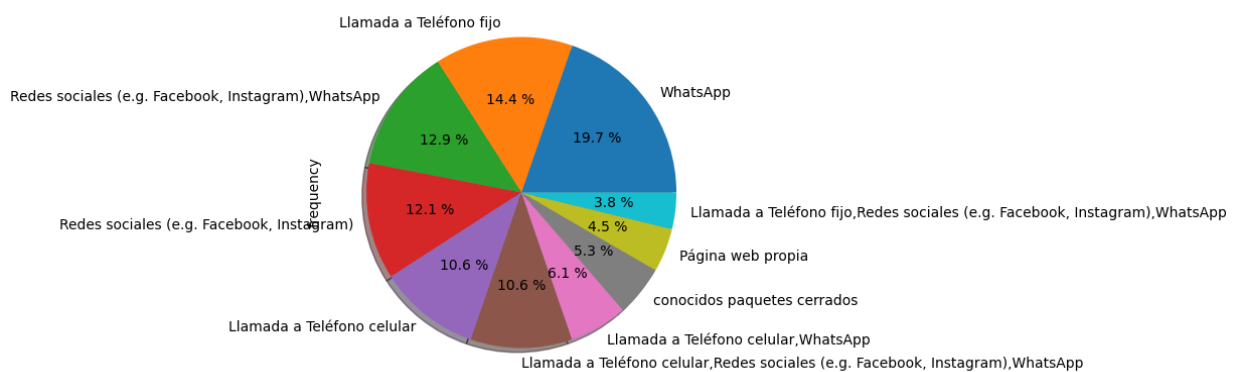
Con la gráfica podemos ver que el método más utilizado para registro de inventario es el papel.

Variable 7: Registro de ventas.



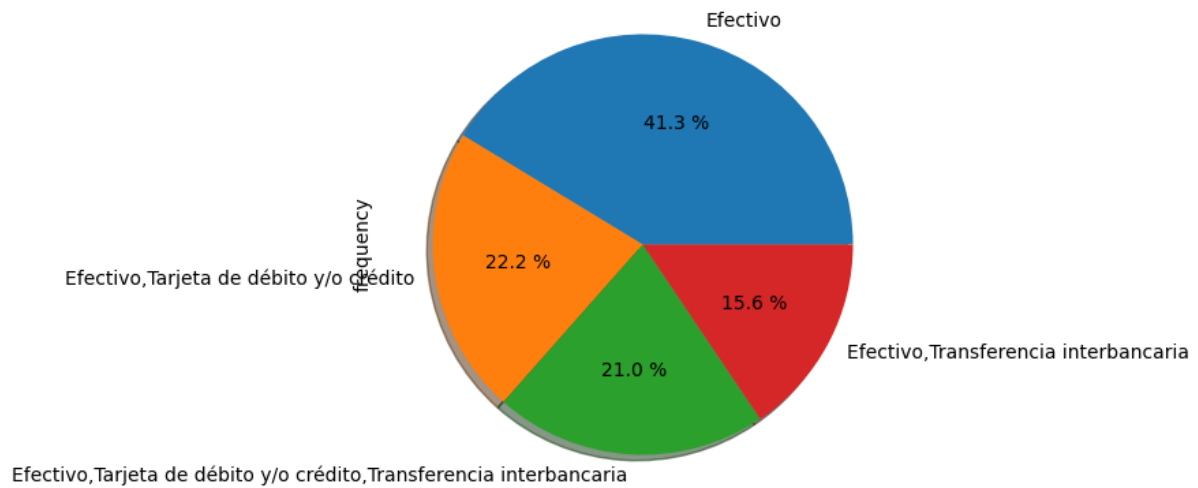
Con el gráfico notamos que el registro de ventas se hace en mayor parte en papel, pues el 49.1% de los negocios lo reportaron así.

Variable 8: Canales de venta



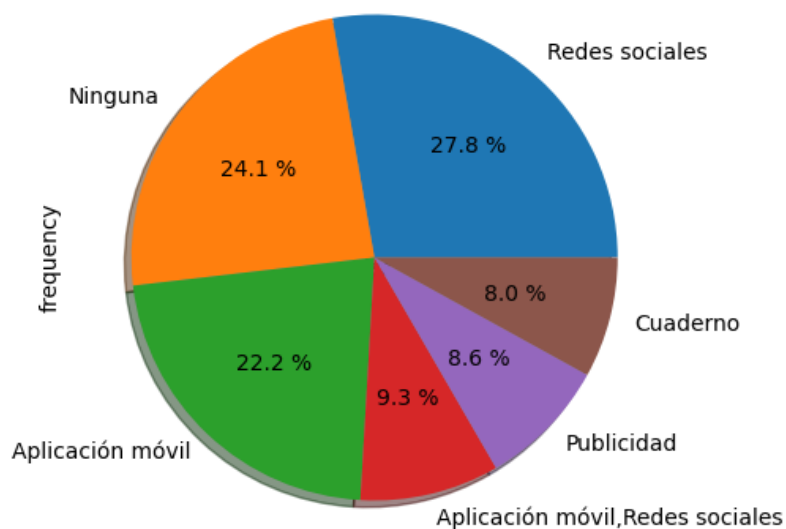
El canal de ventas más utilizado por los negocios en WhatsApp con un 14.4%.

Variable 9: Métodos de pago



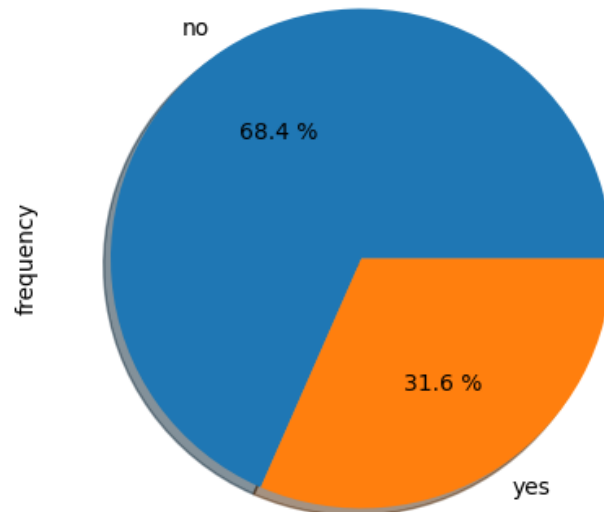
Los negocios reportan que el método de pago más común y más utilizado es el efectivo.

Variable 10: Herramientas de relación con clientes.



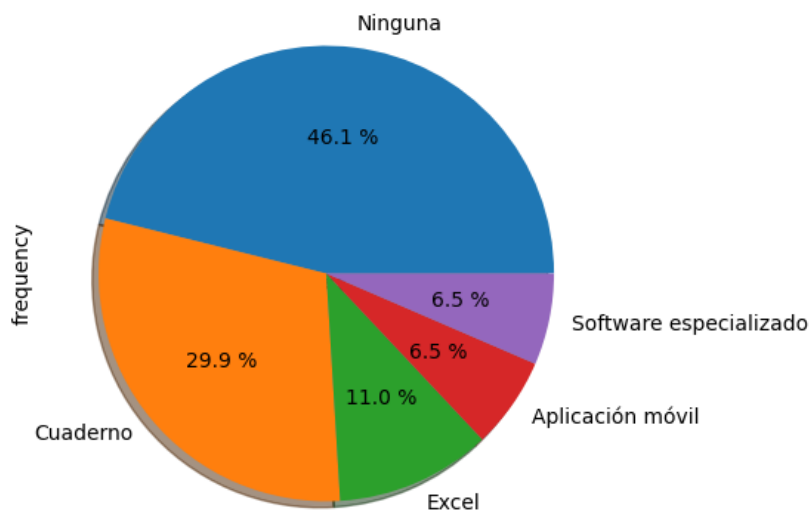
El 27.8% de los negocios utilizan las redes sociales como herramienta de relación con sus clientes.

Variable 11: Crédito a clientes



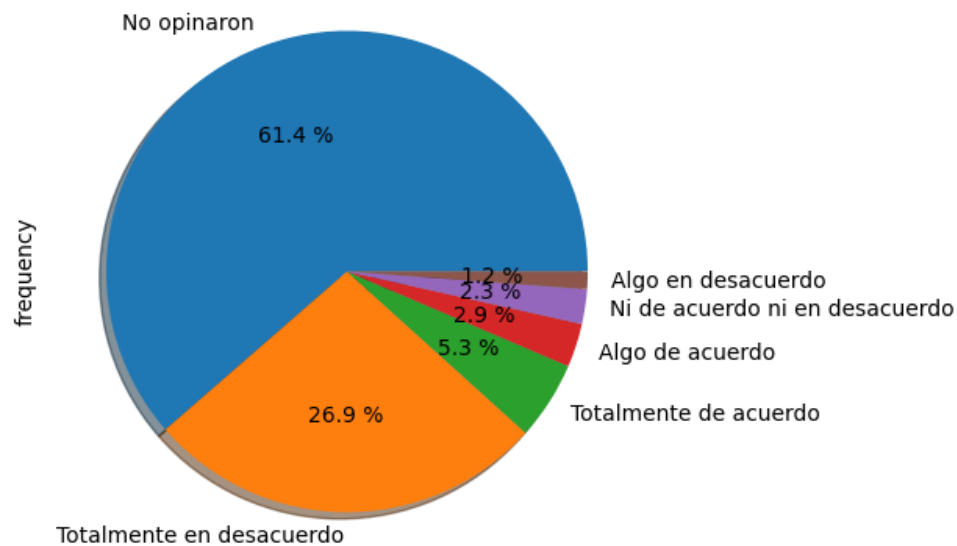
El 68.4% de los negocios no da crédito a sus clientes, mientras que el 31.6% sí se los brinda.

Variable 12: Herramientas de planeación de ventas.



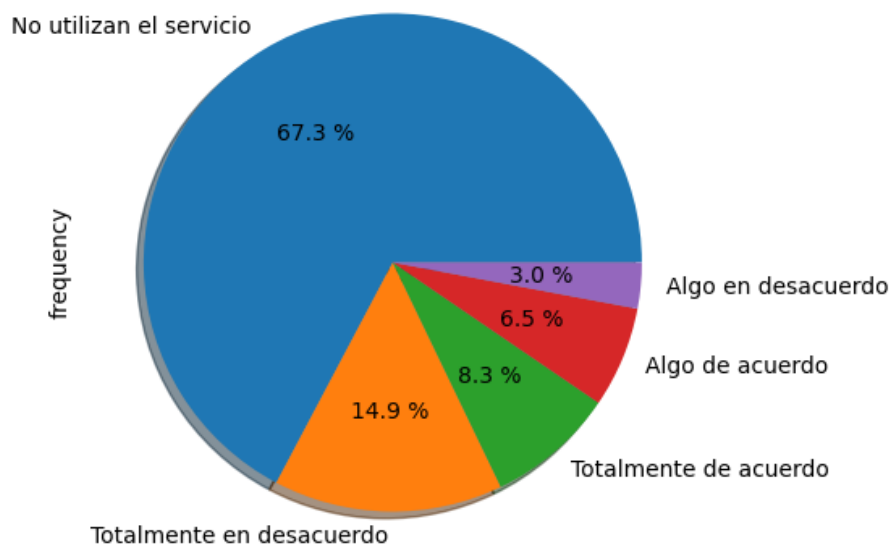
El gráfico nos permite saber que la mayor parte de negocios no tienen herramientas de planeación de ventas.

Variable 13: Pago de servicios.



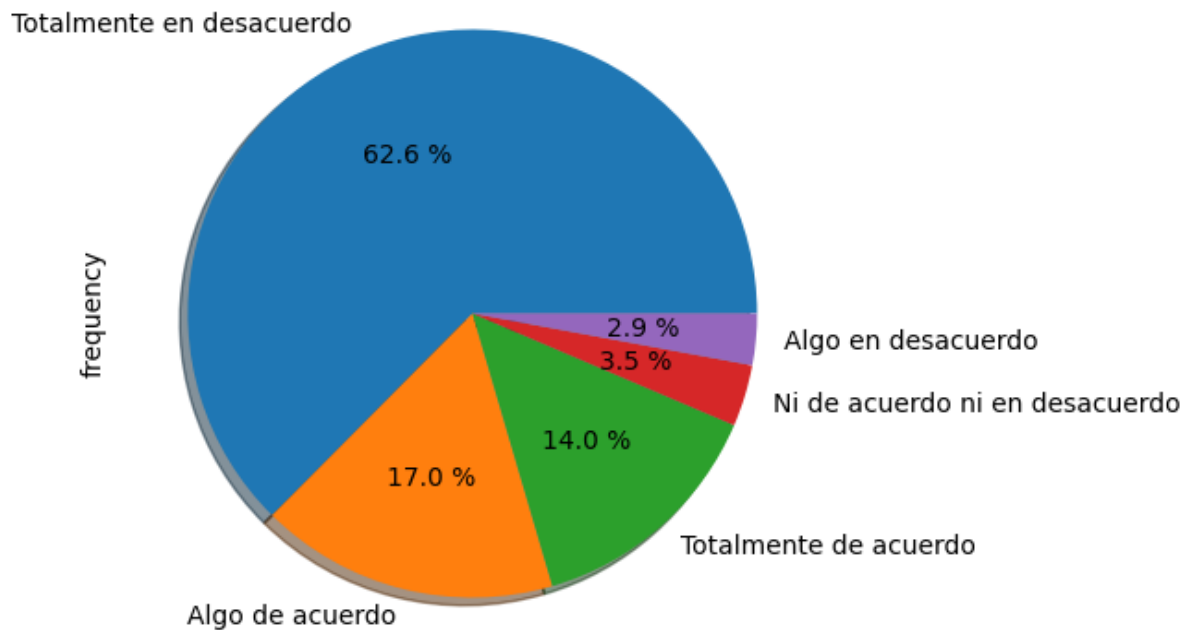
Con el gráfico sabemos que la mayor parte de negocios prefieren no opinar en cuanto al pago de servicios.

Variable 14: Envíos a domicilio.



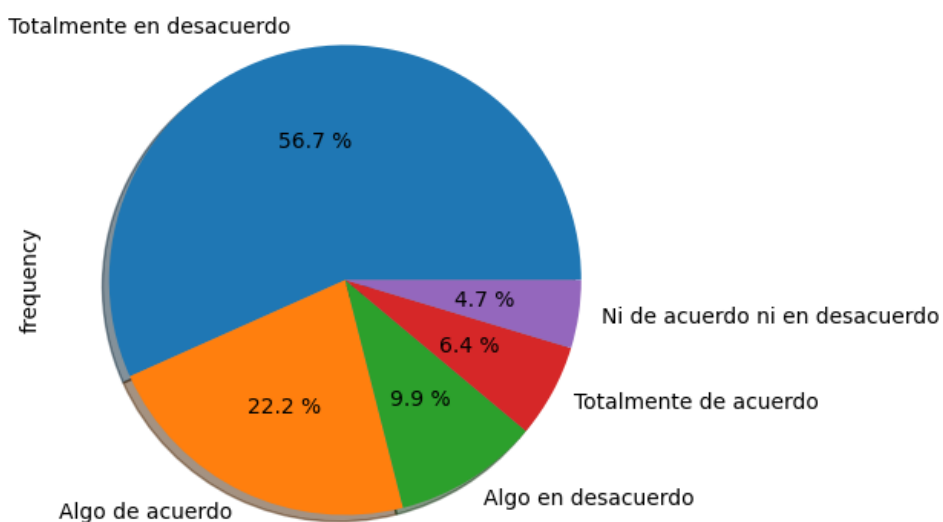
El 67.3 % de los encuestados no ve viable entregas a domicilio, pues no brindan ese servicio a sus clientes.

Variable 15: Recepción de envíos.



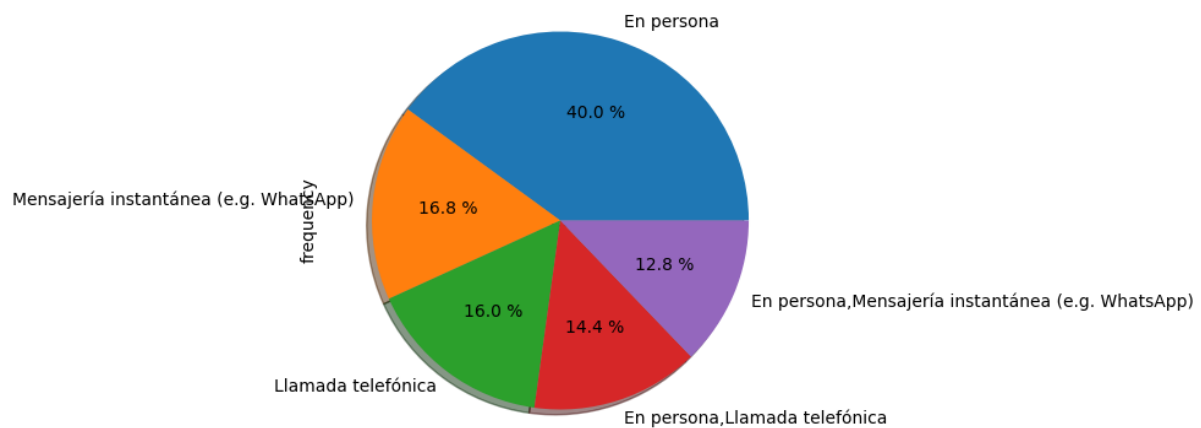
Una nueva opción de negocio es recibir paquetes para después dárselo a su dueño, sin embargo, el 62.6% de los negocios están en desacuerdo.

Variable 16: Disposición a compartir los proveedores de datos de inventario



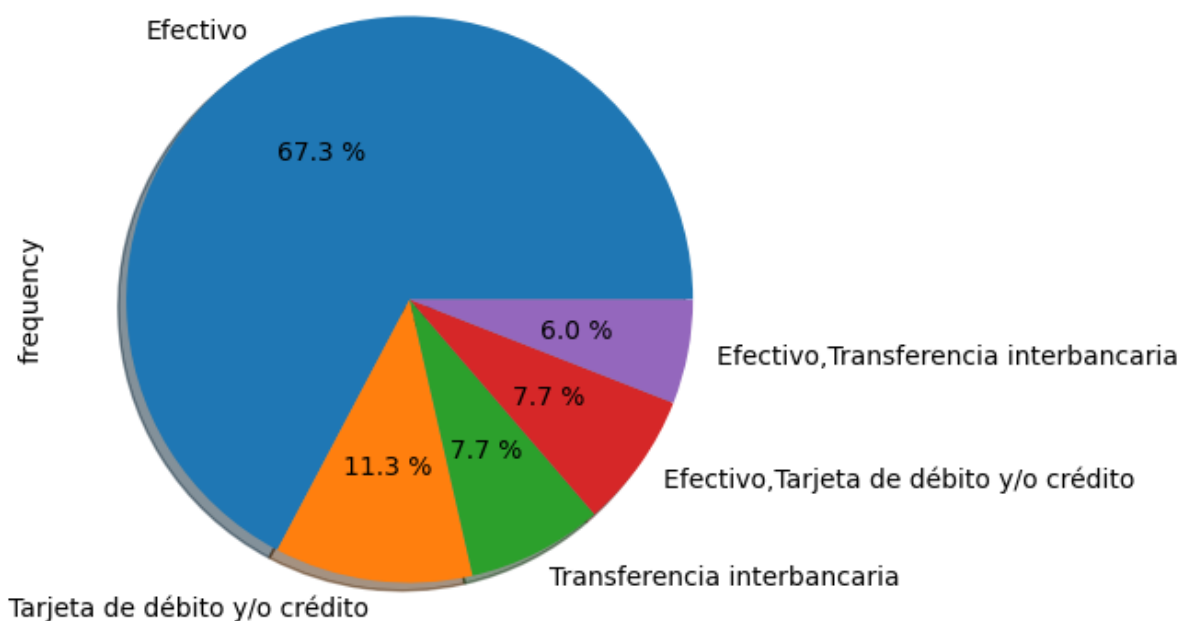
El 56.7% de los entrevistados está totalmente en desacuerdo en compartir datos de inventario con proveedores.

Variable 17: Método de contacto con proveedores.



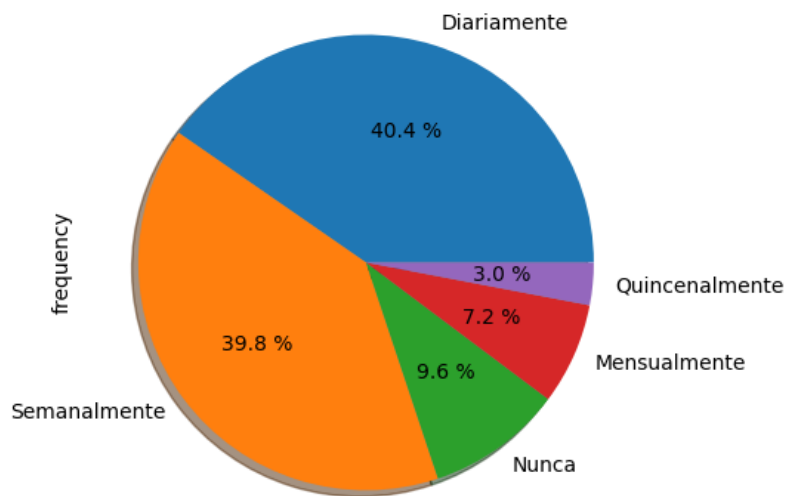
El método de contacto más utilizado por parte de los negocios con sus proveedores es en persona, mientras que el menos utilizado es la combinación de persona y mensajería.

Variable 18: Método de pago a proveedores.



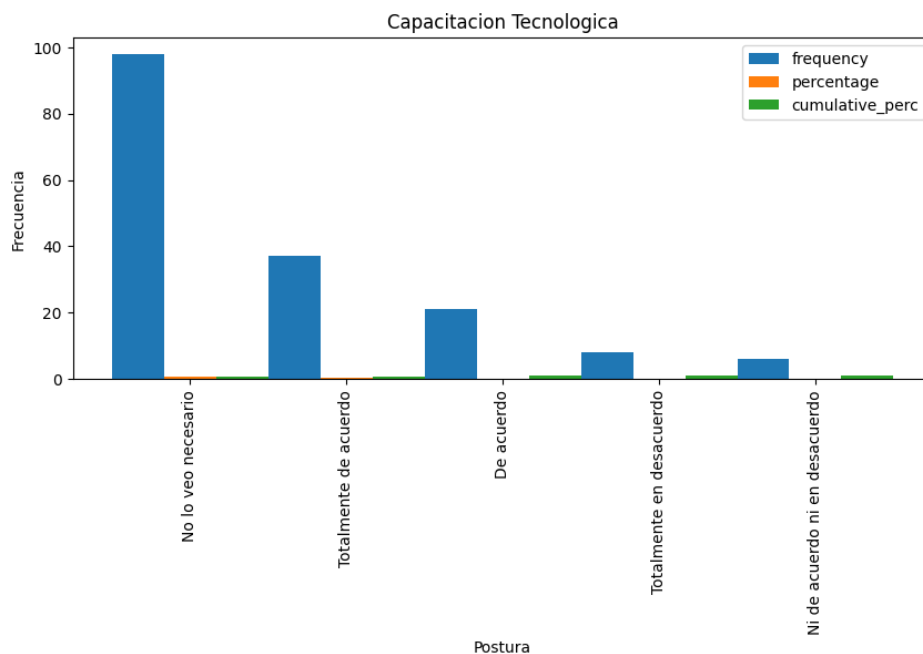
El efectivo es la forma más común de pago a proveedores, pues es utilizado por un 67.3% de los negocios.

Variable 19: Frecuencia de acomodo de estantes.



El 40.4% de los negocios acomodan diariamente sus estantes.

Variable 20: Capacitación tecnológica.



Con la gráfica de barras podemos notar que aproximadamente 100 entrevistados no ven necesario que se les capacite sobre el uso de tecnología en sus negocios.