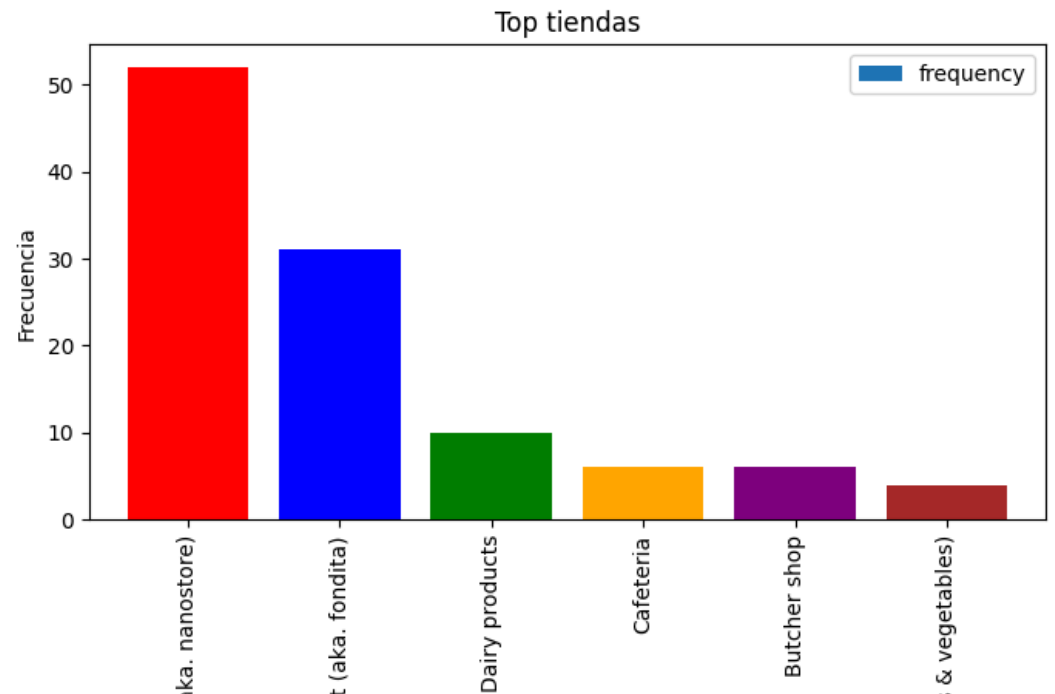
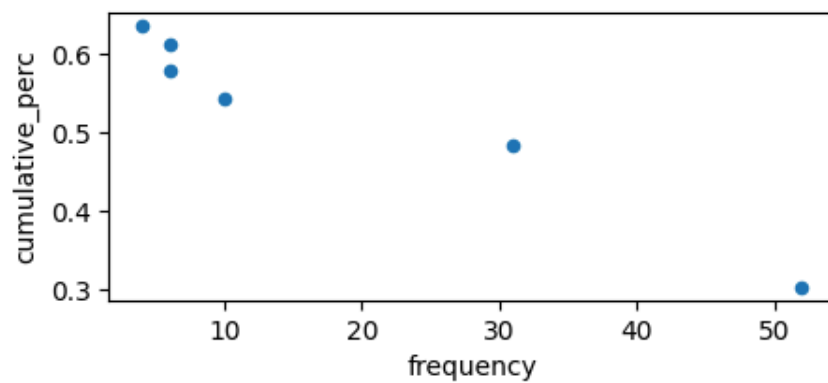


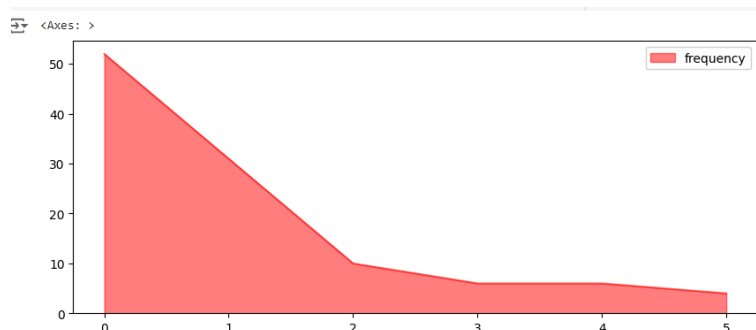
Como primera instancia podemos observar que el tipo de tienda más predominante en el mercado es el “Grocery store” con aproximadamente alrededor de 50 tiendas entrevistadas son de este tipo, seguido de micro - restaurantes y “Dairy products”.



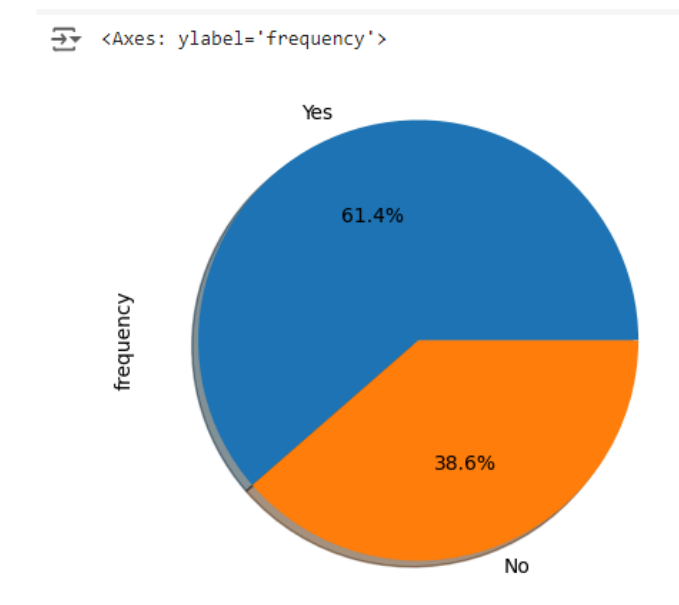
se graficó cómo se relacionan la frecuencia y su porcentaje acumulado en la cual se puede observar de la siguiente manera



de igual manera con un gráfico de área



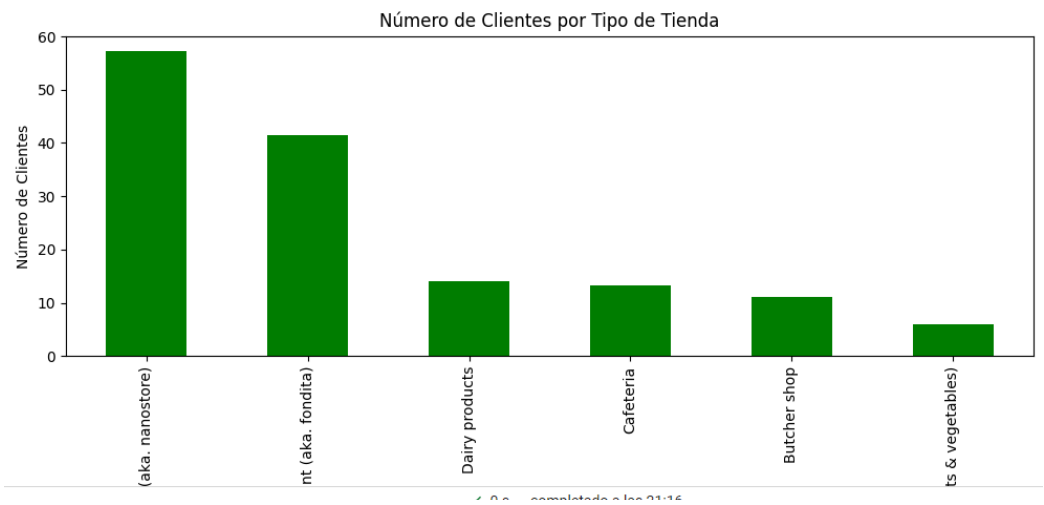
Por otro lado podemos observar que gran parte de los encuestados mencionaron que varios establecimientos NO venden productos frescos lo que puede afectar a la hora de decidir en qué local consumir, puede haber temas legales y de salubridad por lo que es recomendable que todas estas tiendas que registraron como respuesta de “no fresco” se regulen y puedan seguir medidas de sanidad y frescura.



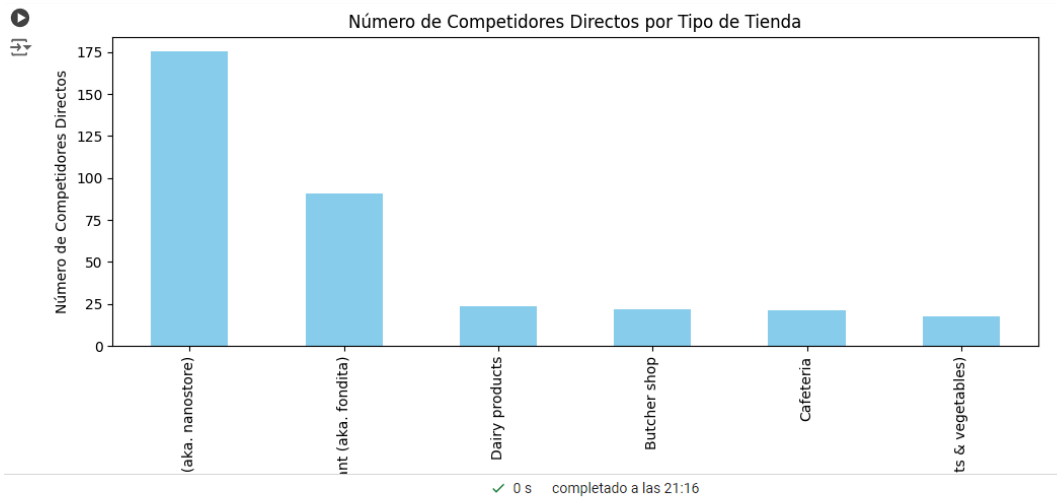
estos son los principales establecimientos en vender fresco y los principales en no vender producto fresco

	232_type_of_store	Sells Fresh Products
105	Grocery store (aka. nanostore)	yes
106	Cafeteria	yes
108	Butcher shop	yes
109	Dairy products	yes
113	Micro-restaurant (aka. fondita)	yes
0	Tailor	no
1	Grocery store (aka. nanostore)	no
4	Technology Store	no
5	Retailer store	no
8	internet	no

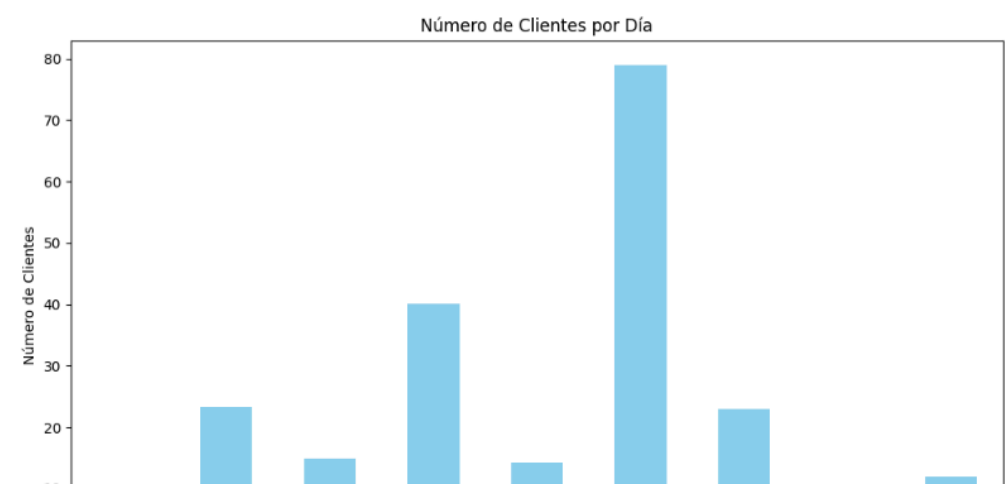
en la siguiente gráfica se pueden ver la cantidad de clientes que se registraron durante la recolección de datos teniendo así como las líderes a las “Grocery store” y “Micro-restaurant”



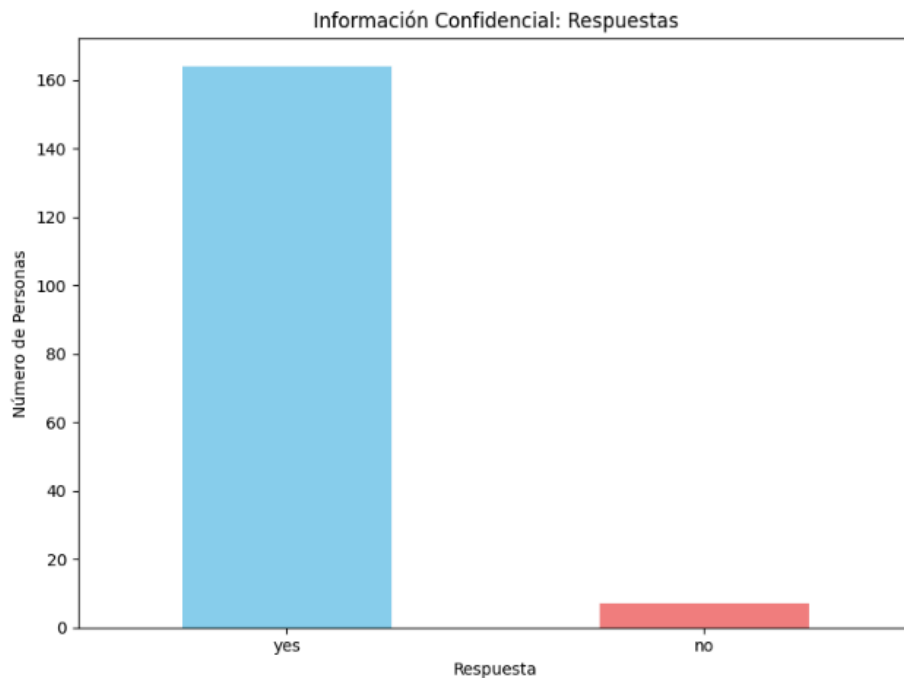
analizando los competidores en el mercado se puede observar que dentro de los negocios “Grocery” existen más de 170 competidores DIRECTOS mientras los demás son menos de la mitad que esto, lo que nos podría ayudar a realizar un estudio de mercado y adaptarnos a la competencia y a las necesidades (o donde haya poca competencia) para implementar un nuevo proyecto o de igual manera identificar cuáles de estos sectores podría representar un gran mercado de clientes y ser sus proveedores.



analizando las conductas de compra se puede observar que el día en donde más consumo hubo fue el 9 de noviembre



de igual manera cabe recalcar que a más del 90% (160 encuestados de 170)de los encuestados fueron informados de que esta información es confidencial



finalmente podemos ver como es la rotación de los empleados dentro de los tipos de negocio en donde analizándolo en vinos y licores es donde más rotación hubo de acuerdo a los datos proporcionados a comparación del año pasado decremento la tasa de empleados por otro lado hubo un incremento en 4 de las 6 principales.

