



Tecnológico
de Monterrey



SUPER ZARCI

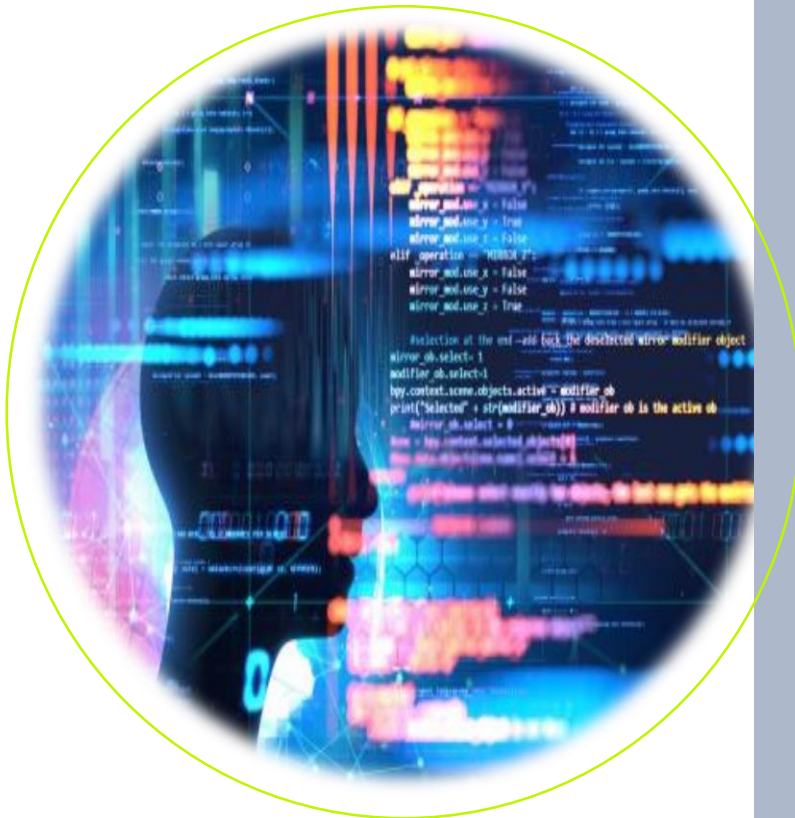
ALUMNOS:

Arturo García Arroyo (A01742211)
Juan Pablo Bernal Lafarga (A01742342)
María Fernanda Pérez Ruiz (A01742102)

PROFESOR:

Carlos Alberto Parra Arredondo

Culiacán, Sinaloa, México. A 23 de
octubre del 2021.



INTRODUCCIÓN

En este reto se nos presentó la oportunidad aplicar lo aprendido en esta unidad para crear una propuesta óptima para ayudar a que el negocio de Super Zarci creciera y tuviera un mejor rendimiento en ventas, es por eso que a partir de 6 simples pero objetivas preguntas desarrollamos un programa en Python para hacer un análisis y visualizar las respuestas por medio de gráficos y texto para poder exponer una propuesta solida de emprendimiento por medio de un informe analítico de datos.

Super Zarci es una tienda de venta de alimentos que cuenta con sucursales en Monterrey, Guadalajara y San Luis Potosí, actualmente se encuentra con la problemática de crecimiento. Por lo que es importante conocer un poco más la situación por lo que a continuación se presentan las preguntas y sus respectivas respuestas, las cuales se desarrollaron mediante el análisis y explotación de datos que se realizó con Python:

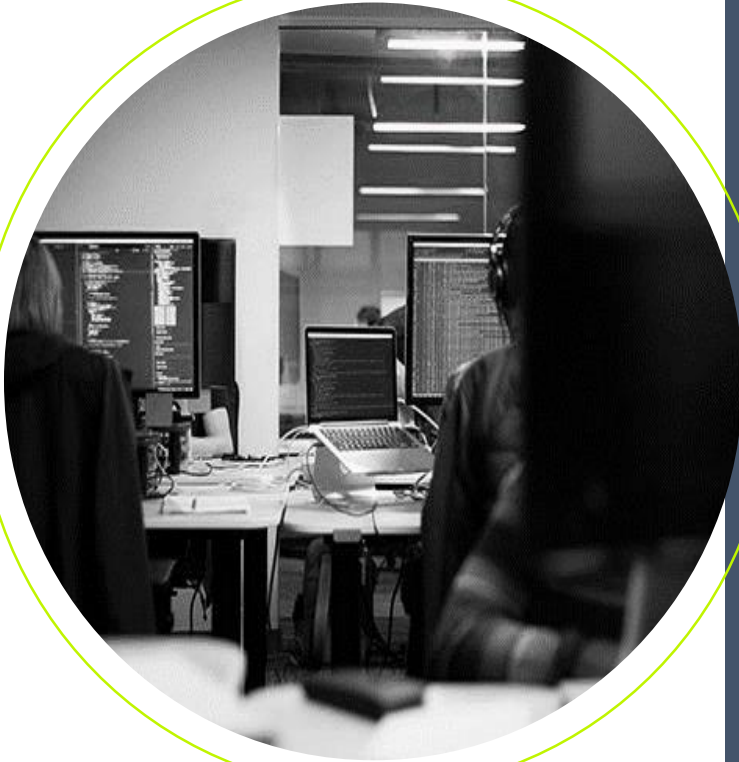
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Super Zarci está pensando seriamente en crecer, tiene la problemática de saber ¿Cómo debería de manejar su crecimiento? Quiere saber: ¿qué productos son Estrella? ¿En qué zona se debería de abrir? ¿Qué debería de hacer para mejorar la venta? ¿Qué debería mejorar de sus sucursales? ¿Qué tipos de productos pudiera integrar? De hecho se ha planteado si puede crecer con las mismas sucursales que ya tiene.

Objetivo: Realizar una propuesta basada en un informe analítico de datos.

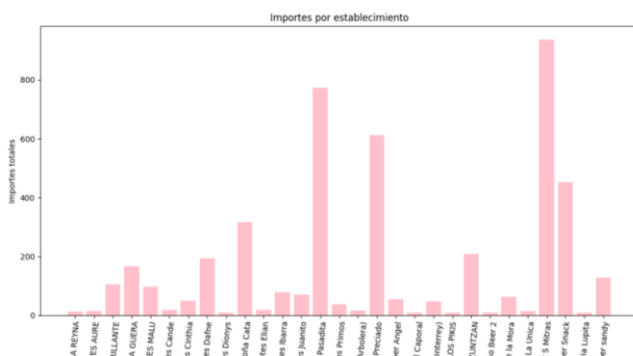
Descripción del Proyecto: Desarrollar un programa que integre todos los elementos del contenido de la unidad de formación, que permita a la empresa Super Zarci tomar una decisión basado en una propuesta sustentada en análisis y explotación de datos.





RESULTADOS

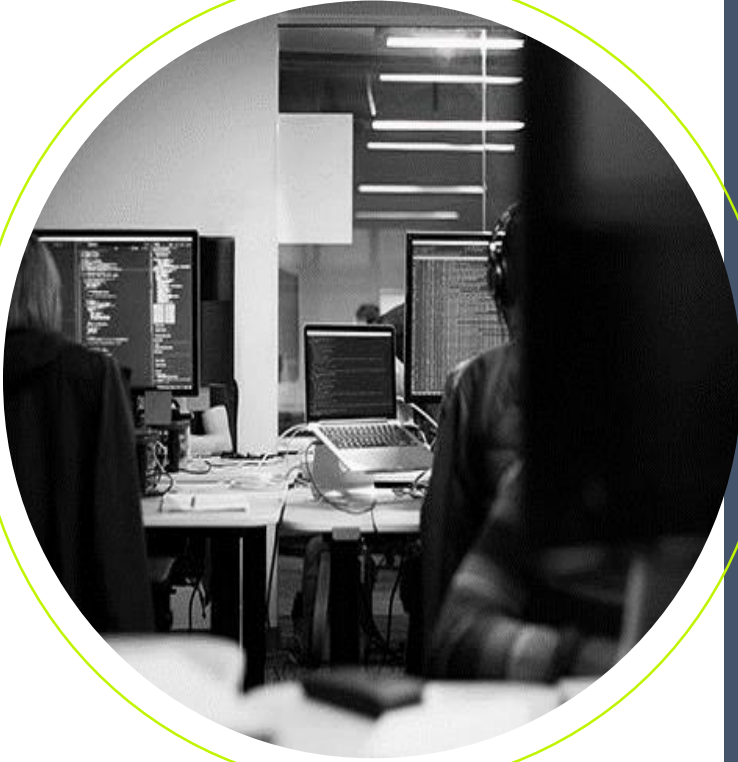
Al ejecutar el código de Python correspondiente a este cuestionamiento obtenemos la siguiente gráfica:



Al analizar la gráfica podemos observar que el establecimiento con más ventas es “Super S Mitras” con una ganancia de más de \$900. Como propuesta recomendamos que este establecimiento cuenta más cantidad de mercancía para que mantenga o aumente sus ventas. Por otra parte, en los establecimientos que tienen una menor cantidad de ventas proponemos que tengas ofertas y promociones para sus clientes y así aumentar sus ventas.

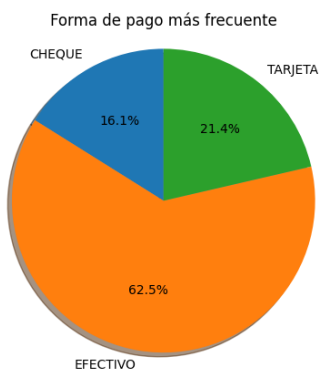
¿Qué establecimiento comercial tiene mayor número de ventas?





RESULTADOS

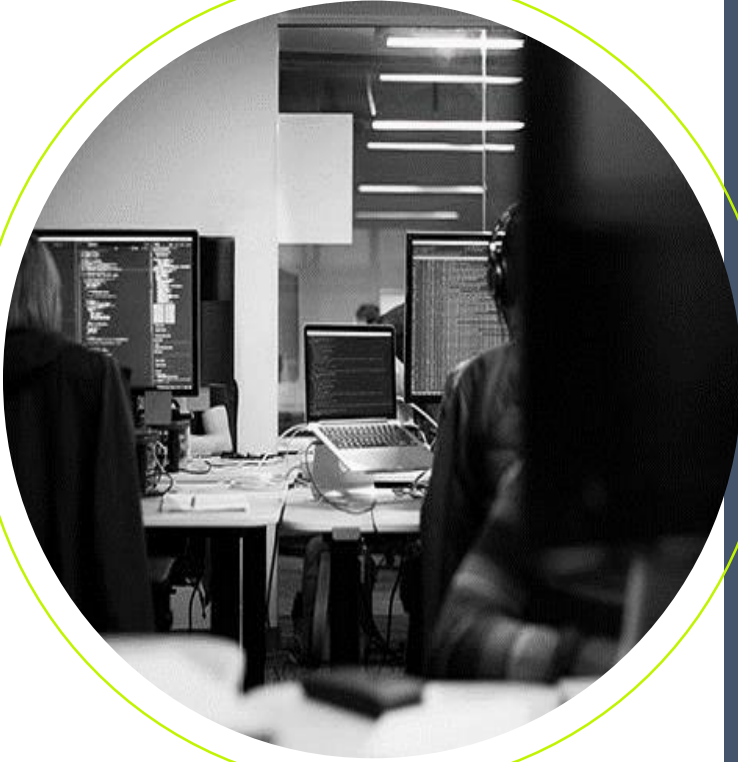
Al ejecutar el código de Python correspondiente a este cuestionamiento obtenemos la siguiente gráfica:



Al analizar la gráfica podemos observar que la forma de pago más frecuente es el “Pago en efectivo”, más de la mitad de los clientes pagan en efectivo. Como propuesta recomendamos los establecimientos sigan implementando esta forma de pago, sin embargo, también recomendamos que implementen el pago con tarjeta para así evitar algún tipo de robo y mantener a salvo sus ganancias.

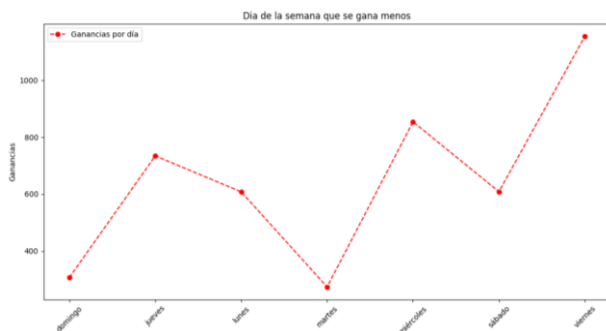
¿Cuál es el
tipo de pago
más
frecuente?





RESULTADOS

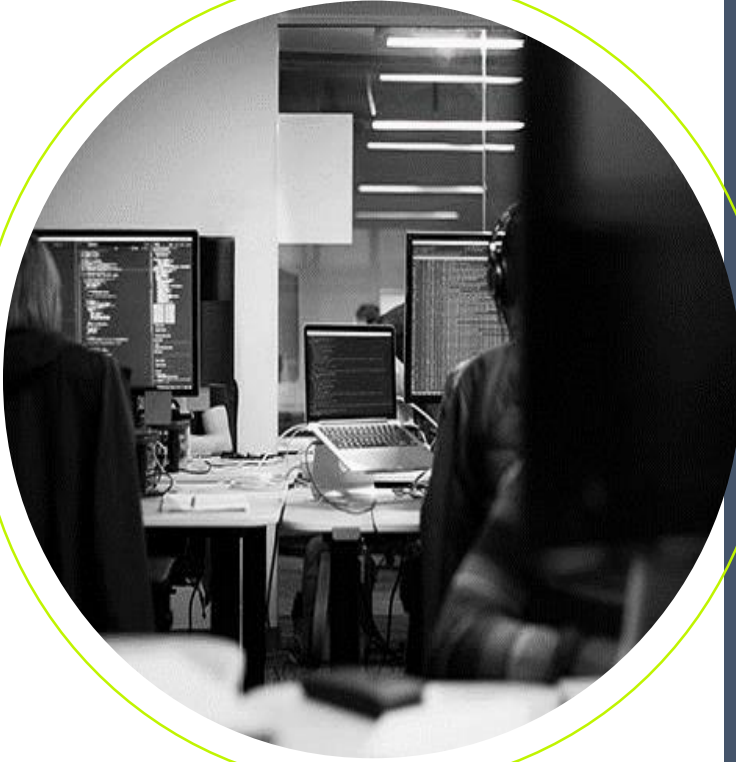
Al ejecutar el código de Python correspondiente a este cuestionamiento obtenemos la siguiente gráfica:



Al analizar la gráfica podemos observar que el día que menos se vende es el martes, ya que la ganancia aproximada de productos vendidos los martes es \$273.0. Por lo que como propuesta recomendamos que en este día se implementen más ofertas y promociones para los clientes en base a los productos con los que cuente y así aumentar sus ventas.

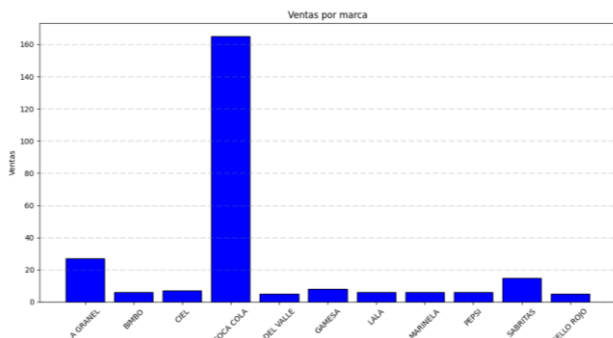
¿Qué día vende menos?





RESULTADOS

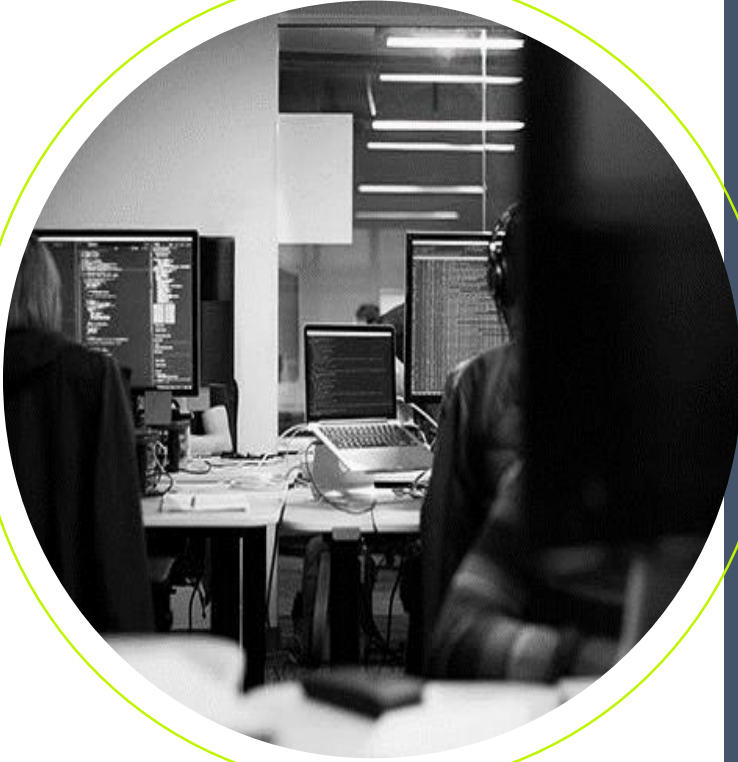
Al ejecutar el código de Python correspondiente a este cuestionamiento obtenemos la siguiente gráfica:



Al analizar la gráfica podemos observar que la marca mas vendida en los establecimientos es "Coca Cola", y su cantidad de productos vendidos es 165. Por lo que como propuesta recomendamos que los establecimientos cuenten con una gran cantidad de productos de esta marca para evitar agotamientos y a su vez que no propicie la pérdida de clientes. Por otra parte, en cuestión de los productos menos vendidos recomendamos implementar promociones para los clientes.

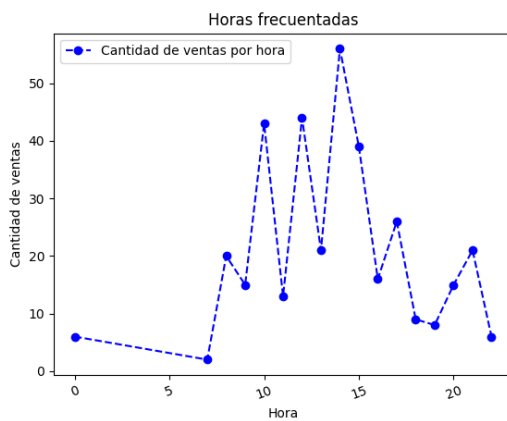
¿Qué marca
se vende
más?





RESULTADOS

Al ejecutar el código de Python correspondiente a este cuestionamiento obtenemos la siguiente gráfica:



Al analizar la gráfica podemos observar que la hora pico es a las 14:00 pm y la hora menos concurrida es a las 7:00 am. Como propuesta recomendamos programar promociones atractivas para el horario que menos es concurrido, o en su defecto se puede considerar cerrar la sucursal en ese trayecto de tiempo para darle mantenimiento.

¿Cuál es la hora menos productiva?



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Nuestra estrategia de negocios para Super Zarci consiste en la implementación de promociones, venta masiva de productos estrella, implementación de sistema de puntos y nuevas sucursales. A continuación, se explican las razones para cada estrategia mencionada.

Mediante un análisis de datos se detallaron las ventas de cada producto vendido en las sucursales, destacando en estas los 5 productos con menos ventas; 2 productos de la marca CIEL, 1 de Coca Cola, los Orbit de menta y las paletas Minichoc. Se llegó a la conclusión de que estos productos deberían de ser descontinuados, pues no alcanzan ni el 10% de ventas totales. Y se sugiere de igual forma la implementación de más de productos de la marca Coca Cola, pues esta es la marca que más vende en todas las sucursales, es el producto de moda, por lo que se recomienda subirse a esta moda mientras siga en pie.

Más del 50% de los consumidores paga en efectivo, por lo que se sugiere implementar un sistema de recompensas en el uso de tarjetas privadas. Esta estrategia trata de crear una moda en el uso de las tarjetas, pues estas permiten llevar una mejor contabilidad en las sucursales, facturando digitalmente al instante y evitando estafas. La ventaja de estas tarjetas es el costo de ellas, pues tendrán un precio inicial y fomentara un consumo constante en el consumidor, de esta forma se venderán más productos y los clientes podrán obtener promociones y/o descuentos.

Se plantea ampliar la sucursal de Super S Mitras, pues esta es la que mayor ganancia obtiene, en comparación con las demás sucursales. Se sugiere que el sistema de puntos previamente mencionado y la implementación de productos de Coca Cola sean probados en esta sucursal, pues en caso de funcionar elevará las ventas por mucho, después se deberá de implementar en los comercios más populares.

Se hizo un análisis adicional de los días y horas más concurridas. Los martes suelen ser los días menos productivos y las sucursales son menos concurridas a las 7 a.m. por lo que se plantea programar promociones dentro de este rango de tiempo. Es decir, ofrecer promociones los martes por la mañana, y llegada la tarde vender como cualquier otro día pues el local es más concurrido en ese tiempo del día.

Para concluir, gran parte de estas propuestas se basa en ofrecer promociones y descuentos, pues estos tienden a llamar la atención del público; obviando esto, se podría pensar que entonces sería mejor programar estas promociones en un horario concurrido, pero de esta forma la demanda superaría la oferta, por lo que nuestra propuesta se presenta como una prueba en la que se deberá de verificar si puede llegar a ser un éxito.

- Juan Pablo Bernal Lafarga

Referencias:

Sordo, A. I. (2021, 17 octubre). Estrategia empresarial: tipos, implementación y ejemplos. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategia-empresarial>

Facturador.com. (2021, 26 agosto). Beneficios de aceptar tarjeta. | Facturador.com. Facturador.com | Blog de artículos de finanzas, economía, facturación electrónica, CFDI, contabilidad electrónica y más. Bienvenidos! <https://www.facturadorelectronico.com/blog/2020/09/beneficios-de-aceptar-pagos-con-tarjeta-para-tu-negocio.html#:~:text=Al%20contar%20con%20una%20terminal,que%20el%20personal%20salga%20al>

D. (2015, 10 marzo). Ventajas de ofrecer pagos por tarjetas. Destino Negocio. <https://destinonegocio.com/mx/economia-mx/herramientas-financieras-mx/mx/ventajas-de-ofrecer-pagos-por-tarjetas-de-credito-y-debito/>



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La estrategia de negocios que se plantea para Super Zarci se basa en ofrecer promociones a los clientes en horarios estratégicos para incrementar las ventas, introducir un sistema de recompensa y eliminar los productos que no aportan a las sucursales. Posteriormente se explican las estrategias más detalladamente.

Por medio de un análisis en Python se analizaron cuáles son los productos menos vendidos de las sucursales, los cuales son: “Ciel 600 ml, Ciel exprim mandarina, Coca cola lata 473ml, Limonadazup, Orbit menta y paleta minichoc”, solo se lograron vender 3 unidades de cada uno. Haciéndolos los productos “débiles”. Lo que se dedujo fue que estos deberían ser sacados de la lista de productos en ventas, ya que solo quitan espacio en las sucursales, el cual podría ser usado por productos de la marca “Coca cola” dado esta es la marca que más ventas tiene.

Dado que la sucursal “Super S Mitras” es la más popular se plantea la posibilidad de expandirla para incrementar sus ventas aún más para a su vez aumentar las ganancias. Dado que más del 50% de los clientes realizan sus compras con efectivo se sugiere brindar una “recompensa” a los clientes que usan la tarjeta como método de pago, ya que algunas de las ventajas de aceptar pagos con tarjetas bancarias son: el no gastar en operativos como el procesamiento de cheques, además el ofrecer diferentes métodos de pago te pone en ventaja contra tu competencia, es más eficiente el pago en cajas ya que los clientes no tienen que esperar su cambio, además de ser más seguro. Con la “recompensa” a los clientes que usen tarjeta me refiero a poner promociones en algunos productos para que se animen a usar este método de pago, además de implementar “un sistema de recompensas”. Implementando las promociones y los puntos primeramente en la sucursal Super S Mitras ya que es la más popular.

En el análisis también se descubrió que el día que menos ganancias recibe la tienda es el martes, y de ese día la hora menos productiva es a las 7 de la mañana por lo cual se propone incluir promociones los días martes las primeras horas del día para animar a la gente a realizar sus compras en ese momento.

Resumiendo lo antes mencionado se proponen implementar promociones y expandir la sucursal con más ventas, además de incluir un plan de recompensa piloto en esta para lograr que más clientes usen como pago la tarjeta.

- María Fernanda Pérez Ruiz

Referencias:

7 Técnicas eficaces para aumentar las ventas. (s. f.). Técnicas para aumentar las ventas de un negocio. <https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/tecnicas-eficaces-aumentar-ventas/>



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La táctica de negocios que se expone para Super Zarci se fundamenta en dar promociones a los consumidores en horarios estratégicos para aumentar las ventas, implementar un sistema de recompensa y borrar los productos que no aportan a las sucursales. A continuación, se sostienen las tácticas mencionadas anteriormente, pero explicadas más detalladamente:

Debido a que la sucursal “Super S Mitras” es la que más ventas tiene se expone la probabilidad de se pueda expandir para aumentar la cantidad de productos disponibles y así aumentar todavía más sus ventas para incrementar los ingresos. A pesar de que más del 50% de los consumidores hacen sus compras con efectivo, se puede implementar una “promoción” a los consumidores que utilizan la tarjeta como método de pago, debido a que los beneficios de admitir pagos con tarjetas bancarias son muy buenos, entre ellos: el no gastar en operativos como el procesamiento de cheques, además el dar diferentes procedimientos de pago te pone en virtud contra tu competencia, es más eficiente el pago en cajas debido a que los consumidores no deben aguardar su cambio, además de ser más seguro. Es muy importante mencionar que el aplicar las promociones no solo se debe efectuar en la sucursal “Super S Mitras” sino que en todas las sucursales en general para aumentar las ventas y propiciar más ingresos.

Tras analizar los datos, encontramos que los productos menos vendidos de las sucursales, son: “Ciel exprim mandarina, Coca cola lata 473ml, Limonadazup, Orbit menta y paleta minichoc, Ciel 600 ml”, ya su venta solo fue de 3 unidades de cada uno. Por lo que se propone que dichos productos deberían disminuir su proporción en las sucursales para ser remplazadas por productos de la marca “Coca cola” dado que esta es la marca que más ventas tiene.

Además, en la exploración se halló que el día que menos ganancias obtienen las sucursales es el día martes, y que la hora menos provechosa es a las 7 de la mañana. Por lo que es importante que las sucursales ofrezcan promociones atractivas para animar a la población a comprar.

A su vez es importante que las sucursales además de implementar las propuestas anteriores también opten por utilizar la tecnología para potenciar las ventas, contar con un personal capacitado para la atención a clientes, constante monitoreo de las condiciones de sus productos, mantener en buenas condiciones las sucursales y sobre todo darles un buen mantenimiento.

- Arturo García Arroyo

Referencias:

7 Técnicas eficaces para aumentar las ventas. (s. f.). Técnicas para aumentar las ventas de un negocio. <https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/tecnicas-eficaces-aumentar-ventas/>

D. (2015, 10 marzo). Ventajas de ofrecer pagos por tarjetas. Destino Negocio. <https://destinonegocio.com/mx/economia-mx/herramientas-financieras-mx-mx/ventajas-de-ofrecer-pagos-por-tarjetas-de-credito-y-debito/>

¿Cómo construir una estrategia de negocios? (s/f). Ikusi.com. Recuperado el 24 de octubre de 2021, de <https://www.ikusi.com/es/blog/estrategia-de-negocios/>

