

Informe Final: Análisis de Desempeño de Tiendas para Recomendación de Venta

Introducción

Este informe presenta un análisis exhaustivo de las cinco tiendas evaluadas para determinar cuál debería vender el Sr. Juan. Se consideran los siguientes factores:

- Ingresos totales netos por tienda
- Categorías de productos más y menos vendidas
- Calificaciones promedio de los clientes por tienda
- Productos más y menos vendidos
- Costo de envío promedio por tienda

El objetivo es ofrecer una recomendación clara y justificada, basada en datos y visualizaciones generadas en el entorno de Colab.

Desarrollo

1. Ingresos Totales por Tienda

Tienda Ingresos Totales (Netos)

Tienda 1 1.089.502.500

Tienda 2 1.056.858.400

Tienda 3 1.039.503.000

Tienda 4 983.058.300

- Tienda 1 lidera en ingresos.
- La brecha entre Tienda 1 y 4 es casi del 11 %, lo que indica un desempeño ligeramente superior.

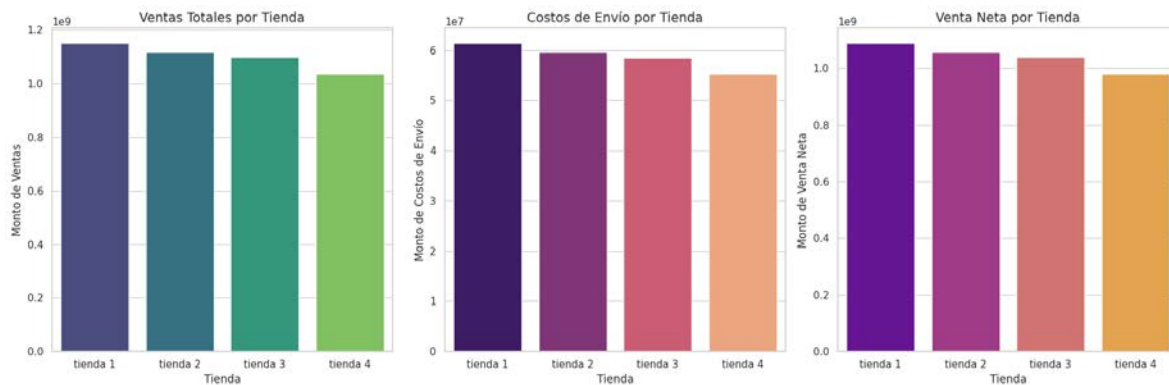


Figura 1: Gráfico de barras de ingresos totales netos por tienda.

2. Categorías de Productos Más y Menos Vendidas

- Categoría más vendida: Electrónica.
- Categoría menos vendida: Libros.

La predominancia de Electrónica sugiere que la estrategia de surtido debe priorizar dispositivos y accesorios, mientras que Hogar y Jardín podría reevaluarse o potenciarse con promociones.

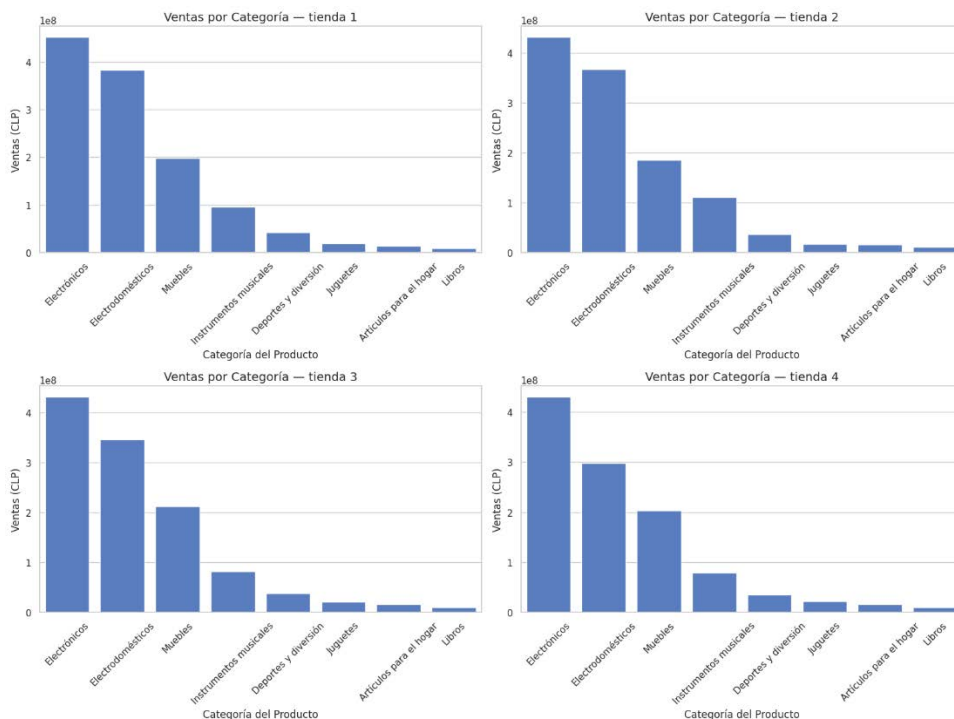


Figura 2: Distribución de ventas por categoría.

3. Calificaciones Promedio de los Clientes por Tienda

Tienda Calificación Promedio

Tienda 4 4.05

Tienda 2 4.04

Tienda 1 4.00

Tienda 3 3.98

- Tienda 4 obtiene la mayor satisfacción (4.05).
- Tienda 3 podría estar perdiendo clientes por calidad de servicio o producto, dado su bajo promedio.
- A pesar de las diferencias en realidad los valores de la calificación no son significativas, con una diferencia entre el mayor y menor de 0.07

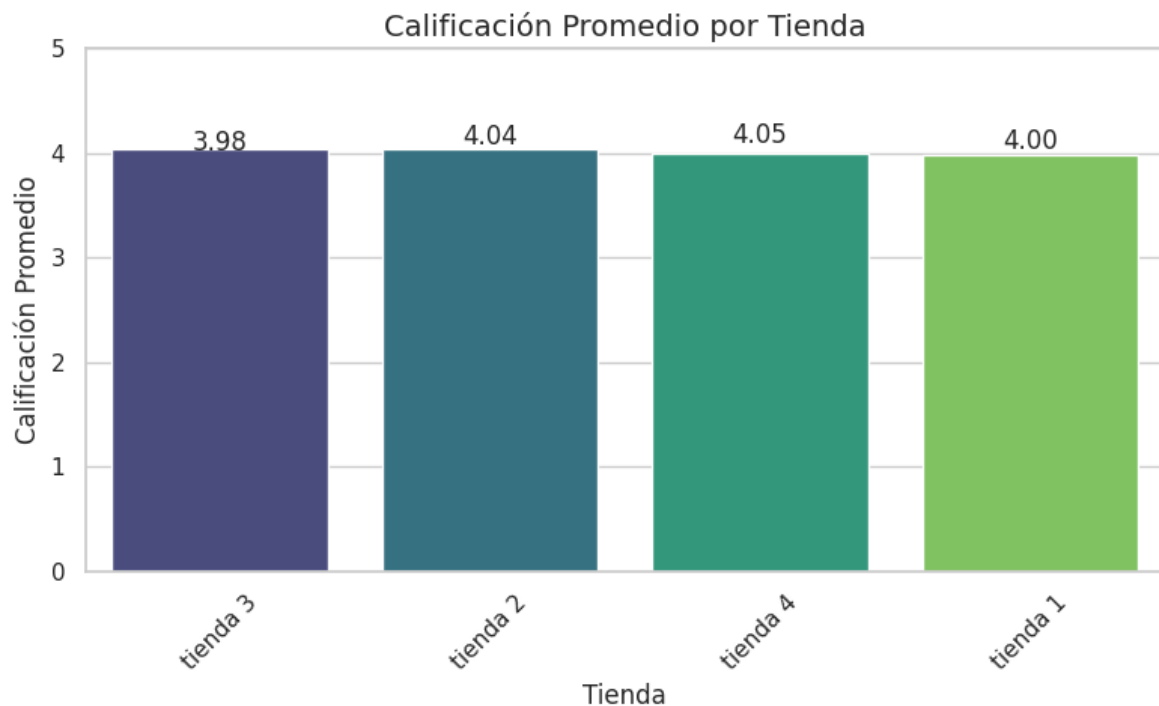


Figura 3: Calificaciones promedio por tienda.

4. Productos Más y Menos Vendidos

- Producto más vendidos por tienda: Armario (tienda 1), Iniciando en programación (tienda 2), Kit de bancas (tienda 3), cama box (tienda 4)

- Producto menos vendidos por tienda: Auriculares con micrófono (tienda 1), Juego de mesa (tienda 2), bloques de construcción (tienda 3), guitarra eléctrica (tienda 4)

En todo caso estos gráficos no dan cuenta de la importancia en ingresos de estos productos, con lo cual es difícil idear una estrategia para mejorar los ingresos.

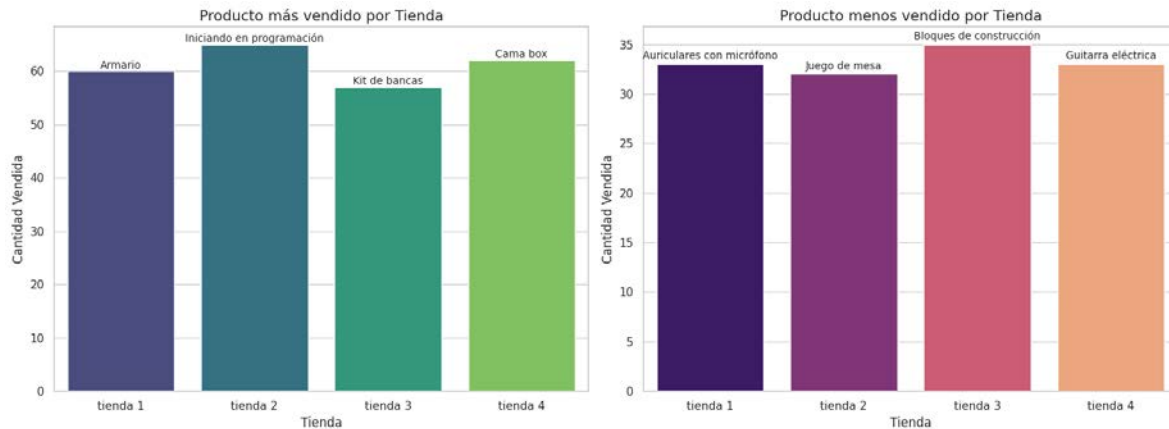


Figura 4: Productos por volumen de ventas.

5. Costo de Envío Promedio por Tienda

Tienda Costo de Envío Promedio

Tienda 1 26.000

Tienda 2 25.100

Tienda 3 24.800

Tienda 4 23.000

- Tienda 4 ofrece el envío más económico, lo que puede impulsar conversiones en segmentos sensibles al precio.
- Tienda 1 presenta el mayor costo, un freno potencial para sus ventas.

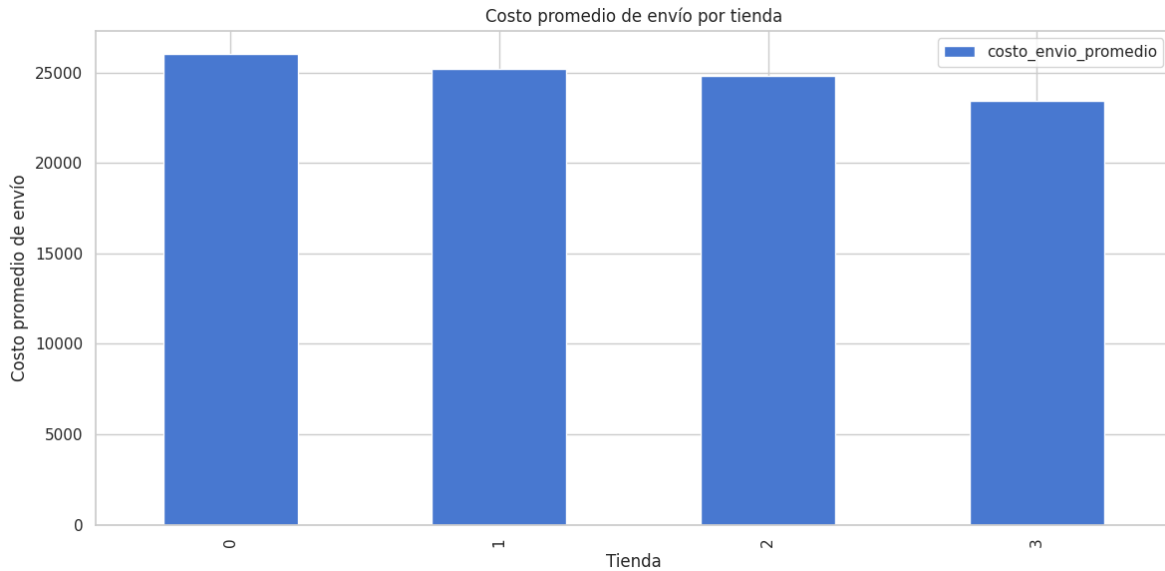
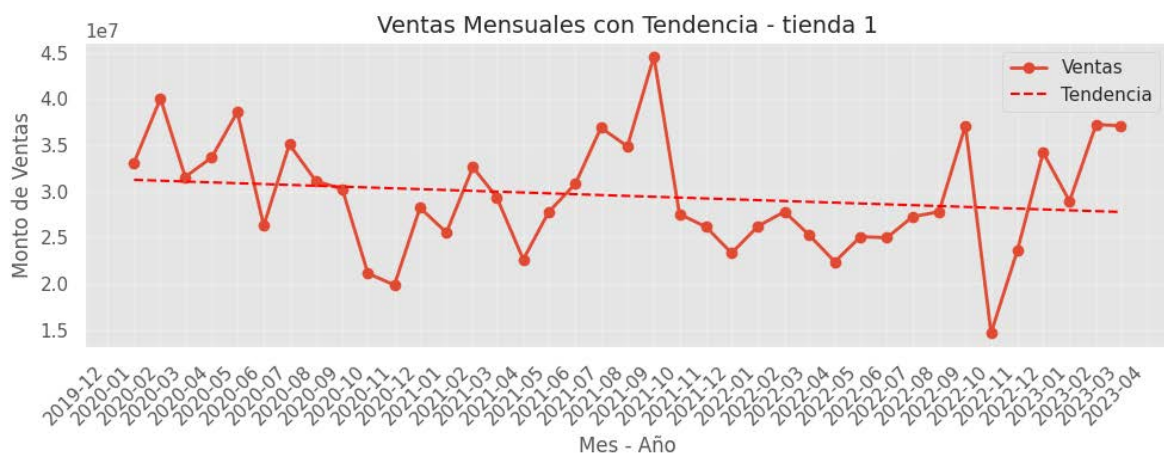


Figura 5: Costo de envío promedio por tienda.

6. Tendencia de ventas mensuales netas por tienda

Dado que los otros análisis no son claros para recomendar una acción rescate estos gráficos que muestran la tendencia de ventas netas por mes durante todo el periodo guardado en los datos, casi cuatro años.

- La única tienda que viene mejorando sus ventas en la tienda 2
- La tienda 3 tiene una leve tendencia a la baja en sus ingresos
- Las tiendas 1 y 4 son las que tiene una clara tendencia a la baja en sus ingresos, aun que la que tiene peor tendencia es la tienda 4



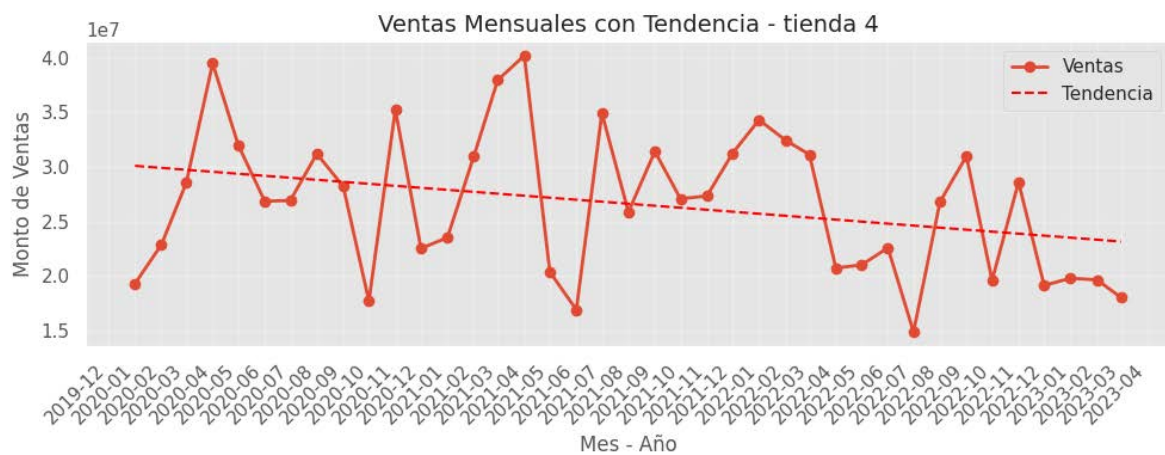
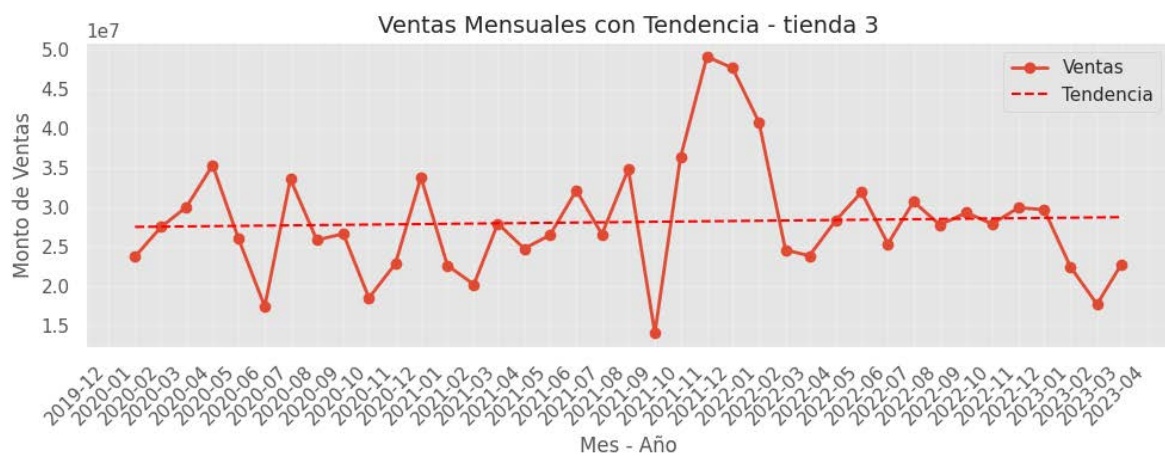
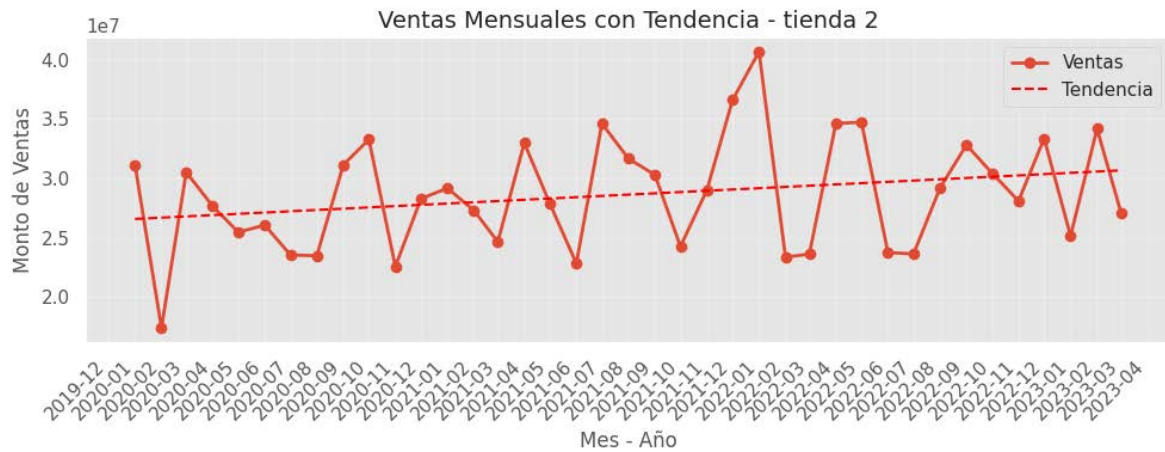


Figura 6: Tendencia de las ventas mensuales por tienda.

Conclusión y Recomendación

Tras analizar ingresos, satisfacción del cliente, categorías de productos vendidos, rotación de productos, costo de envío y tendencia en las ventas, es que **recomiendo la venta de la tienda 4**.

Razones clave:

- Es la que menos ingresos está generando.
- La tendencia es a empeorar