

2022

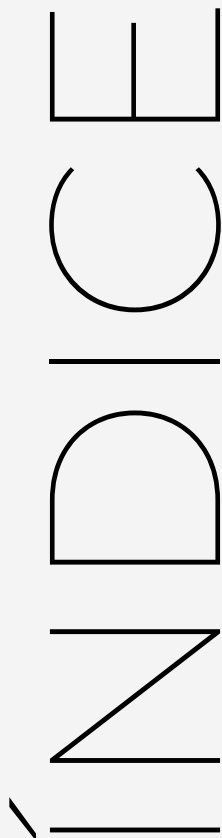
# Reporte LifeStore

Elaborado por:

Marlene Montserrat Sánchez Ortínez

---

<https://github.com/MarleneOrtinez/PROYECTO-01-SANCHEZ-ORTINEZ-MARLENE-MONTSERRAT.py> - .



01

Introducción

02.

Resultados

11.

Solución al problema

12.

Conclusión

13.

Definición del código

# INTRODUCCIÓN

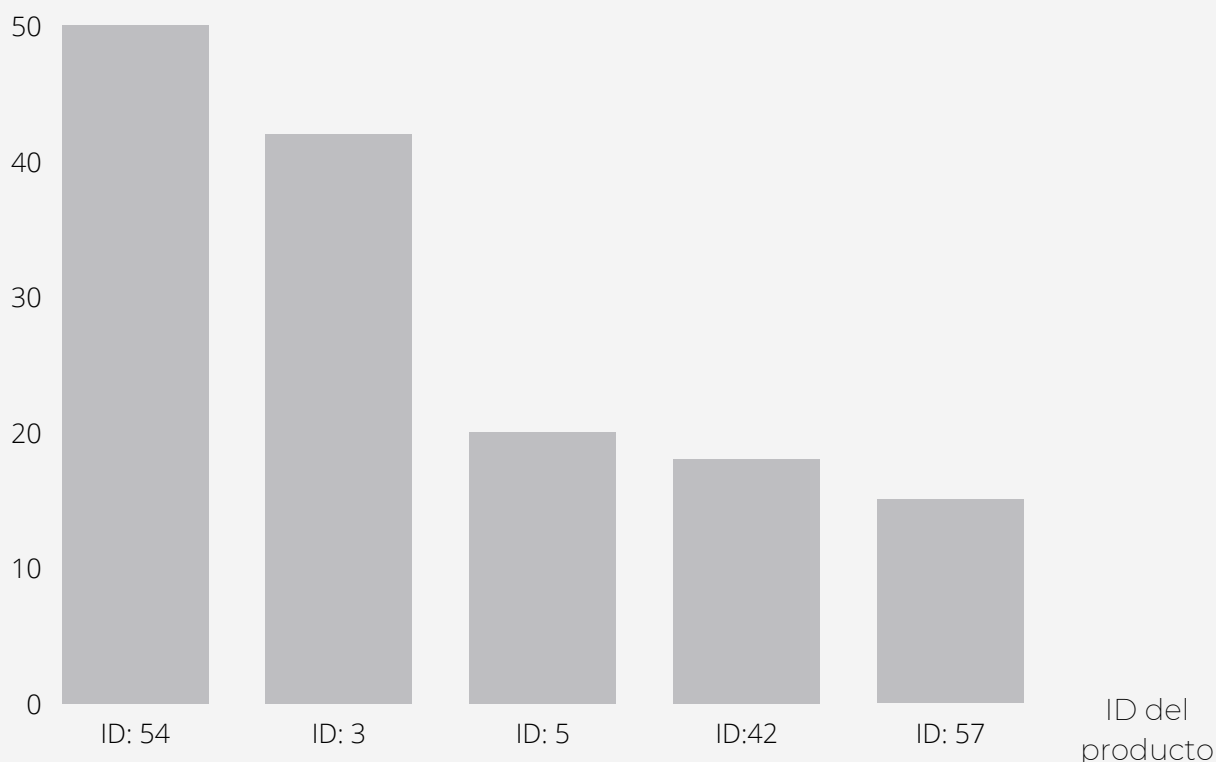
En el presente informe, se encontrará una serie de datos, tablas, gráficas y análisis de los resultados de la investigación del estado de la empresa LifeStore.

A través de bases de datos en donde se encuentra información relevante de LifeStore, se realizó un análisis de los datos para dar solución a problemáticas a las que se enfrenta LifeStore, como:

1. Acumulación de inventario.
2. Reducción en las búsquedas de un grupo importante de productos.
3. Disminución de ventas.

## MÁS VENDIDOS

Número  
de ventas



1

### SSD Kingston A400, 120GB

ID: 54

Número de ventas: 50

Stock: 300

2

### Procesador AMD Ryzen 5 2600

ID: 3

Número de ventas: 42

Stock: 987

3

### Procesador Intel Core i3-9100F

ID: 5

Número de ventas: 20

Stock: 130

4

### Tarjeta Madre ASRock Micro ATX B450M

ID: 42

Número de ventas: 18

Stock: 0

5

### SSD Adata Ultimate SU800, 256GB

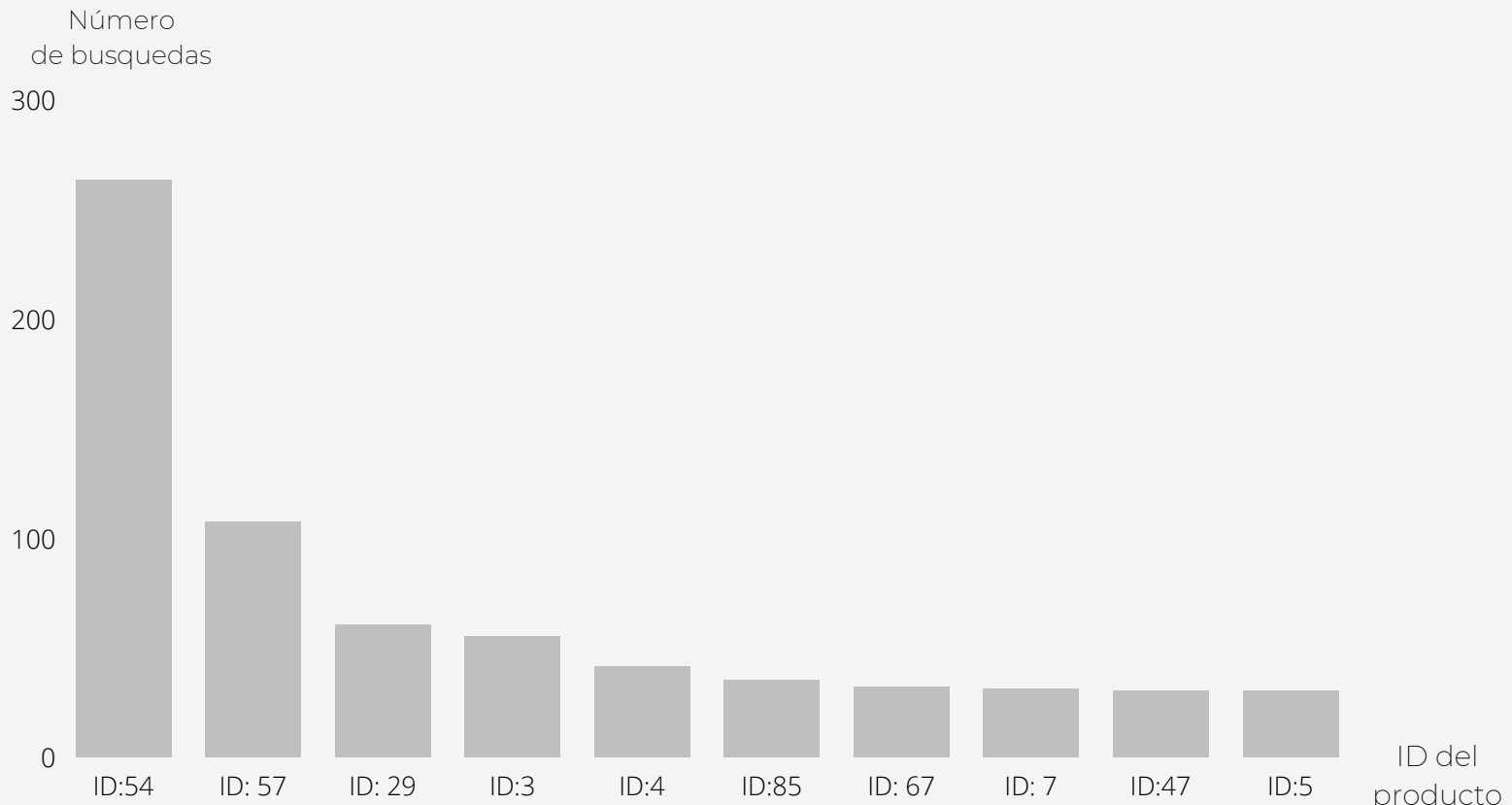
ID: 57

Número de ventas: 15

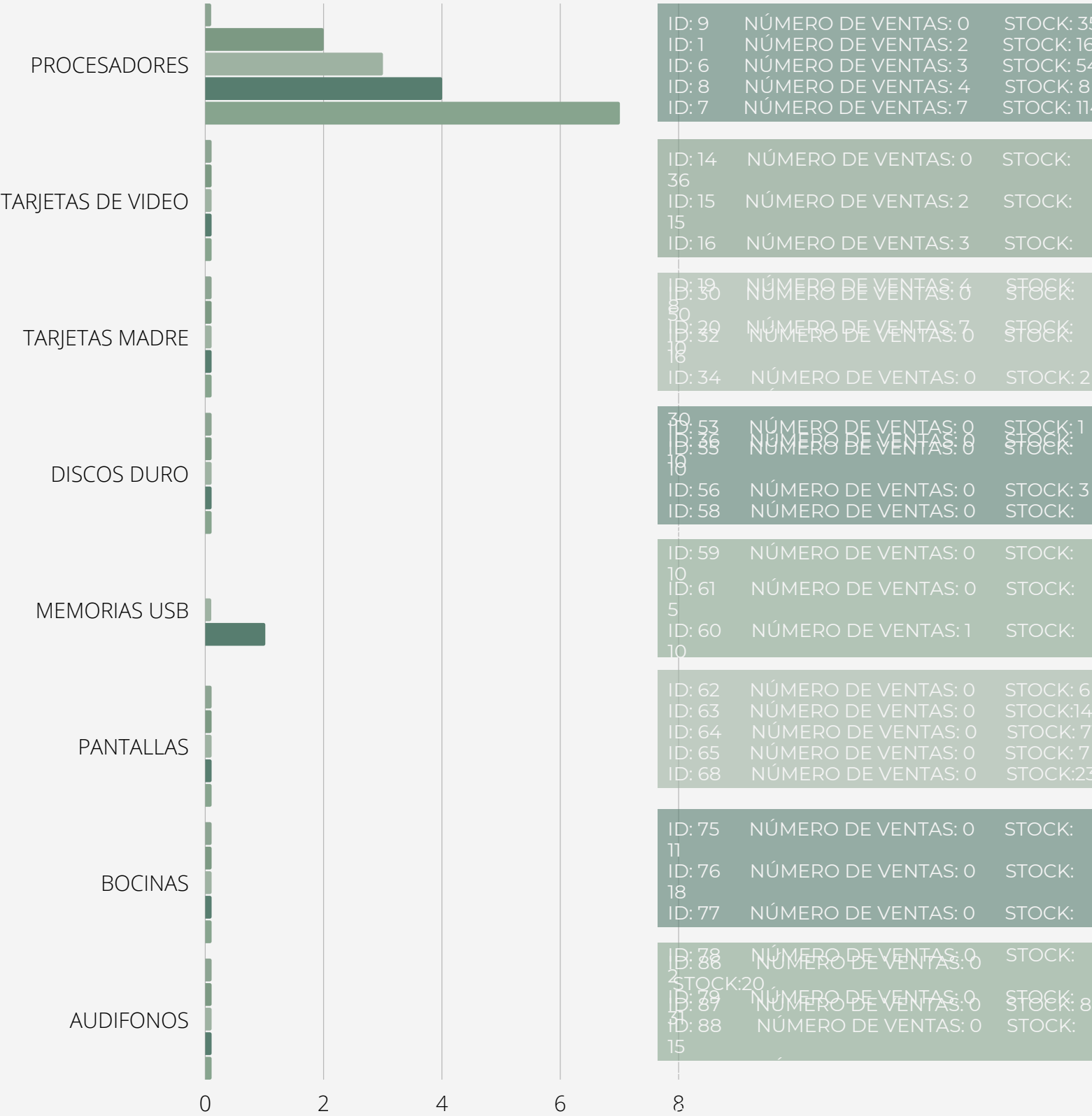
Stock: 15

# MÁS BUSCADOS

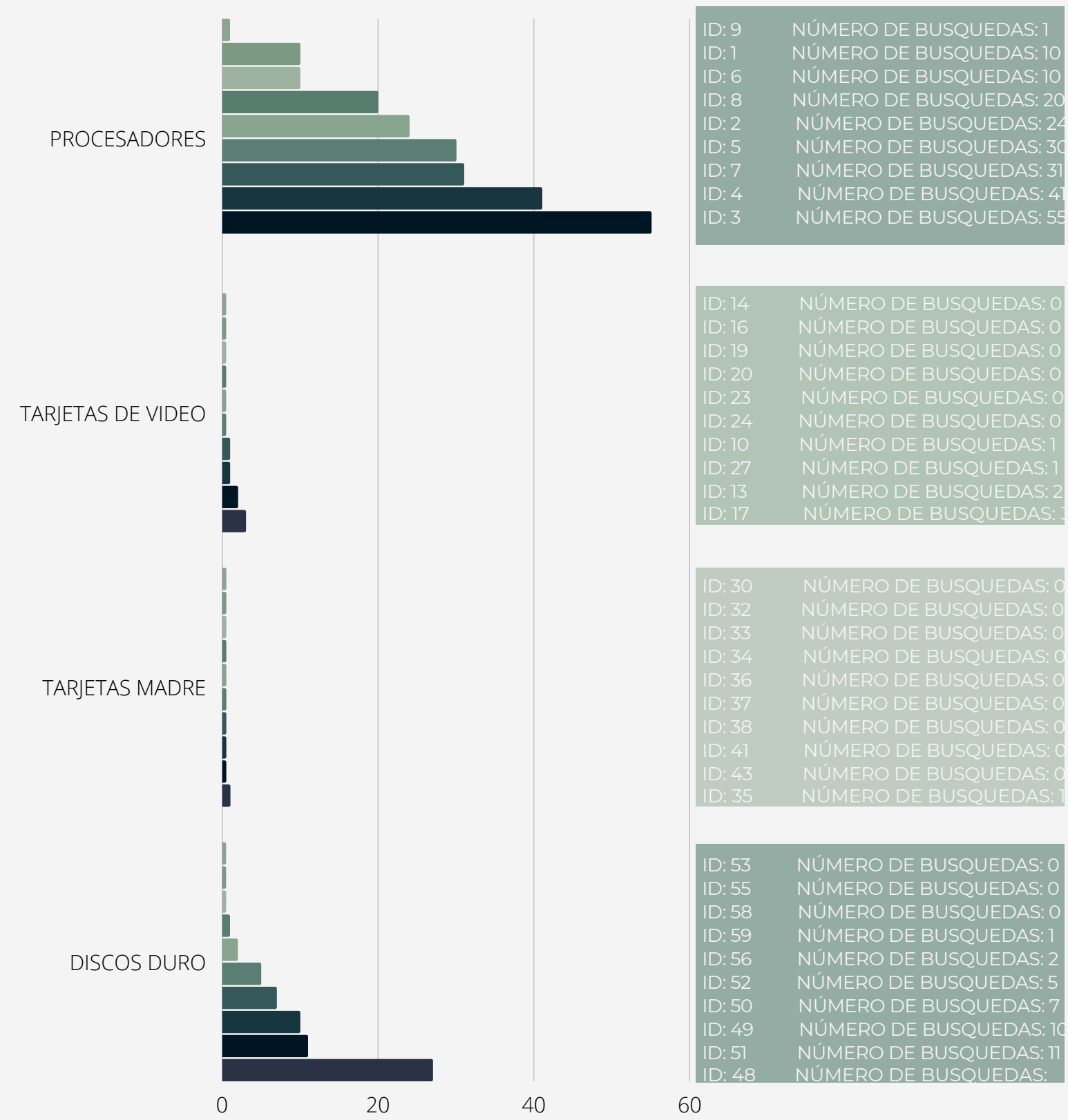
- 1 SSD Kingston A400, 120GB**  
 ID: 54  
 Número de búsquedas: 263
- 2 SSD Adata Ultimate SU800, 256GB**  
 ID: 57  
 Número de búsquedas: 107
- 3 Tarjeta Madre ASUS micro ATX TUF**  
 ID: 29  
 Número de búsquedas: 60
- 4 Procesador AMD Ryzen 5 2600**  
 ID: 3  
 Número de búsquedas: 55
- 5 Procesador AMD Ryzen 3 3200G**  
 ID: 4  
 Número de búsquedas: 41
- 6 Logitech Audífonos Gamer**  
 ID: 85  
 Número de búsquedas: 35
- 7 TV Monitor LED 24TL520S-PU**  
 ID: 67  
 Número de búsquedas: 32
- 8 Procesador Intel Core i7-9700K**  
 ID: 7  
 Número de búsquedas: 31
- 9 SSD XPG SX8200 Pro**  
 ID: 47  
 Número de búsquedas: 30
- 10 Procesador Intel Core i3-9100F**  
 ID: 5  
 Número de búsquedas: 30



# POR CATEGORÍA: PRODUCTOS CON MENORES VENTAS



# POR CATEGORÍA: PRODUCTOS CON MENORES BUSQUEDAS



# POR CATEGORÍA: PRODUCTOS CON MENORES BUSQUEDAS





# MEJORES RESEÑAS

## 1 **Procesador Intel Core i7-9700K** ID: 7



5 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 7

## 2 **Procesador Intel Core i5-9600K** ID: 8



5 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 4

## 3 **Procesador Intel Core i9-9900K** ID: 6



5 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 3

## 4 **Kit SSD Kingston KC600** ID: 49



5 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 3

## 5 **Tarjeta de Video ASUS AMD Radeon RX 570** ID: 11



4 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 3

3 de 5 los 5 productos que se encuentran en las mejores reseñas se encuentran en la categoría de productos 'Procesadores'.

# PEORES RESEÑAS

## 1 Tarjeta de Video Gigabyte AMD Radeon R7 370 OC ID: 17



1 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 1

## 2 Tarjeta Madre ASRock ATX H110 Pro BTC+ ID: 45



1 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 1

## 3 Tarjeta Madre AORUS micro ATX B450 AORUS M ID: 31



1.84 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 6

## 4 Tarjeta Madre Gigabyte micro ATX GA-H110M-DS2 ID: 46



2 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 1

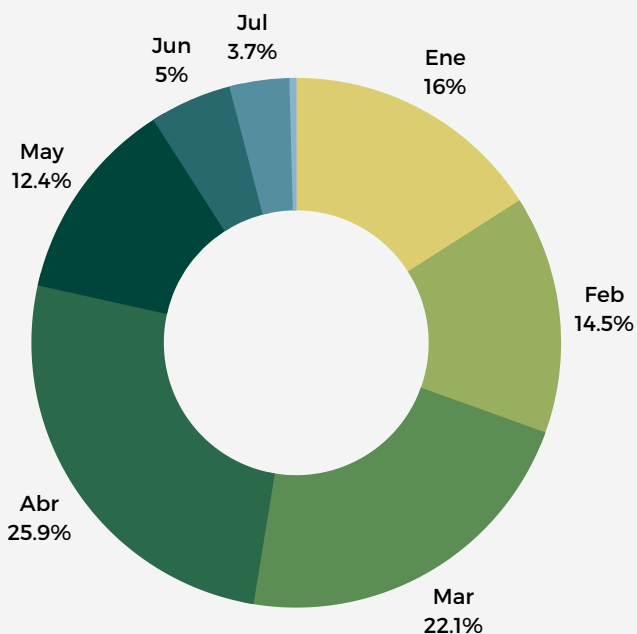
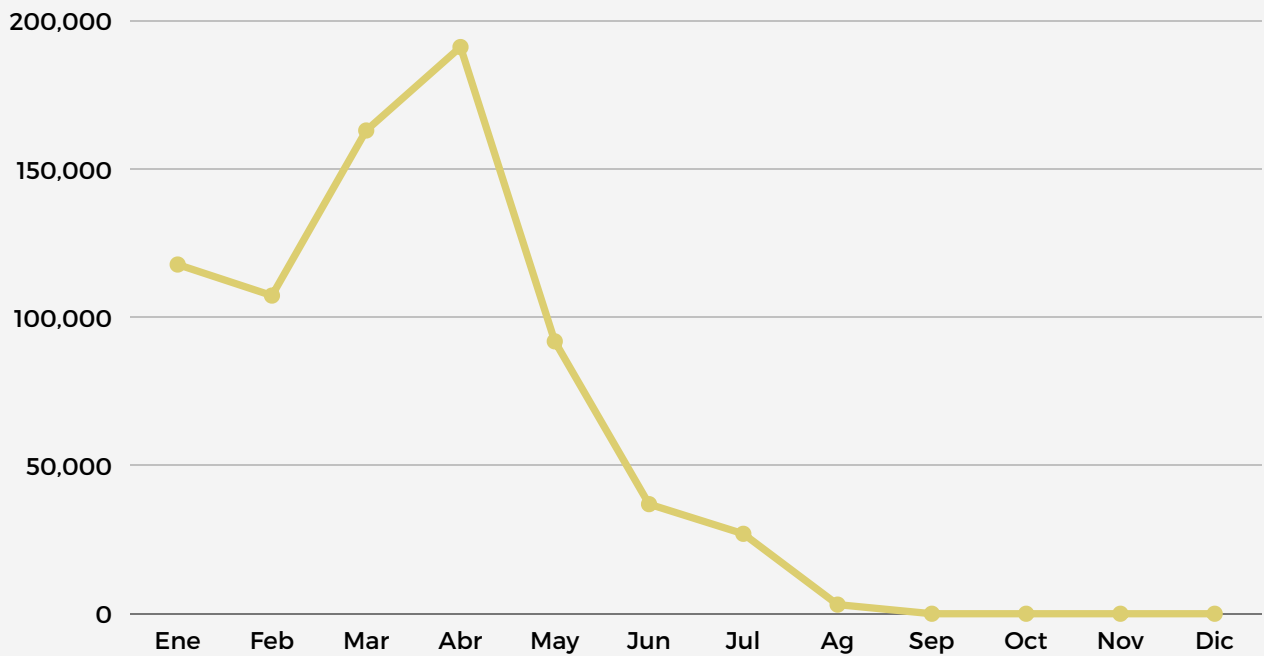
## 5 Cougar Audífonos Gamer Phontum Essential ID: 89



3 de 5 estrellas  
Numero de reseñas: 1

4 de los 5 productos que se encuentran en las peores reseñas son tarjetas y 3 de 5 de ellos pertenecen a la categoría de productos 'Tarjetas madre'.

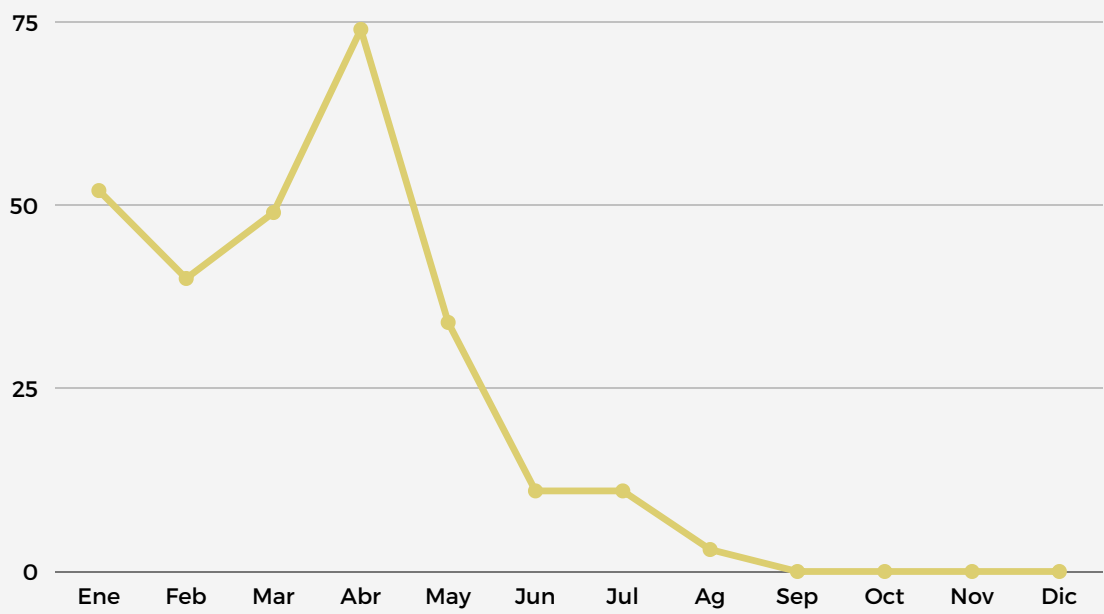
# INGRESOS MENSUALES



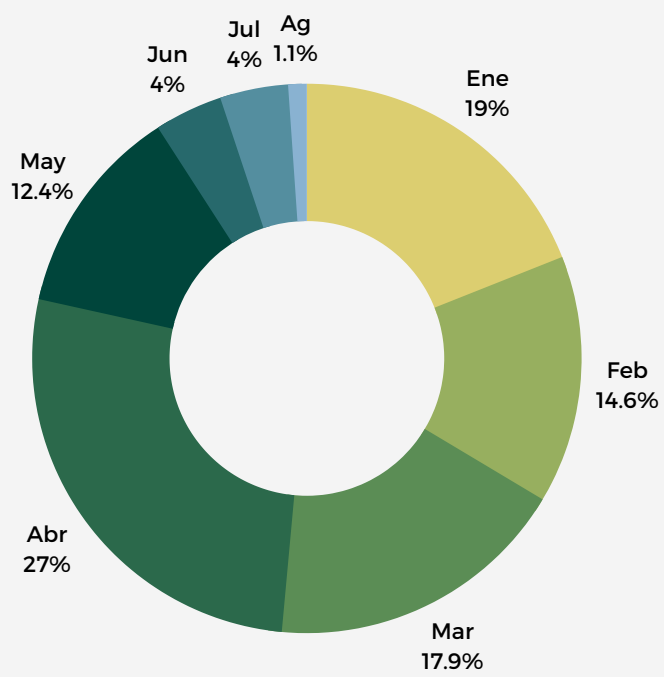
Para LifeStore, el año 2022 inicio con ingresos de \$120,000 aproximadamente, a principios del segundo trimestre del año se alcanzó un ingreso de casi \$200,000 mensual. Sin embargo, a finales de este mismo trimestre se empezó a notar una caída en sus ingresos, dicha caída fue continua y para el cuarto trimestre del año sus ingresos fueron nulos.

# NÚMERO DE VENTAS MENSUALES

Las ventas con devolución se descontaron tanto de los ingresos totales como del número de ventas



Marzo y Abril representan casi el 50% de las ventas totales, mientras que Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre representan el 0%.



# ESTADÍSTICAS DE LA EMPRESA



**\$737,916**

INGRESOS  
TOTALES



MARZO Y ABRIL  
REPRESENTAN EL

**48%**

DE LOS INGRESOS TOTALES



**¡PRODUCTO ESTRELLA!**

SSD Kingston A400, 120GB  
es el producto:

Más buscado



Más vendido



## ¿Cuales fueron las causas de que LifeStore tuviera ingresos nulos en el ultimo trimestre? ¿Cómo solucionarlo?

LifeStore es una tienda virtual que maneja una amplia gama de artículos. Sin embargo, ¿Todos estos artículos son demandados por el publico? ¿Todos estos artículos son de buena calidad? ¿La oferta es igual a la demanda de cada articulo, lo que evita la acumulación de inventario? La respuesta a todas estas preguntas es 'NO'. Por lo que se proponen las siguientes soluciones:

### 01. Oferta y demanda

Existe una clara desproporcionalidad entre la cantidad de productos que LifeStore esta ofertando y la cantidad que la población esta demandando. Por lo que, se propone crear un equilibrio entre la oferta y demanda.

### 02. Calidad y reseñas

El publico ha calificado de una manera desfavorable a las tarjetas madre, por lo que podemos suponer un problema de calidad en estas. Se propone revisar la calidad de dichos productos, o en su defecto, dejar de ofertarlos para mejorar la imagen de la empresa.

Por otro lado, la cantidad de reseñas es minima. Por lo que, se propone incentivar a los compradores a opinar sobre los productos, esto podría beneficiar de dos maneras:

1. Ayudar/incentivar a otros compradores a comprar en LifeStore
2. Conocer que productos prefieren los consumidores y los que no, para mejorar la toma de decisiones de la empresa.

### 03. Inventario

Es necesario tener una buena gestión de inventario, en este momento LifeStore sufre de una mala estrategia en este aspecto.

Un claro ejemplo, es el producto con ID 68, la empresa cuenta con 239 piezas de este producto, sin embargo, a lo largo del año tuvo 0 ventas.

Se propone crear estrategias para mejorar la gestión del inventario.

# CONCLUSIÓN

Tras realizar el presente estudio y analizar los resultados obtenidos, se demuestra que LifeStore carece tanto de buenas estrategias de venta como de buena toma de decisiones.

Los puntos a tomar en cuenta para mejorar el estado de la empresa son:

- Crear equilibrio entre la oferta y demanda.
- Incentivar a los consumidores a dejar una reseña de los productos comprados.
- Mejorar la calidad de los productos con malas reseñas.
- Tener una buena gestión de inventario.

