

Informe Challenge alura store

Introducción

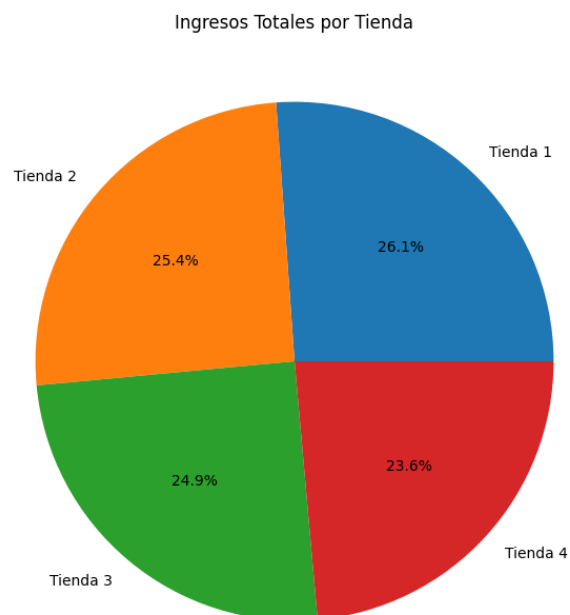
El propósito de este informe es analizar los datos de las cuatro tiendas del Señor Juan para determinar cuál de ellas sería la más adecuada para vender a otra persona. Para ello, se han evaluado diversos factores clave como los ingresos totales, las ventas por categoría de producto, la calificación promedio de los clientes, los productos más y menos vendidos, y el costo de envío promedio. El análisis de estos factores, respaldado por las visualizaciones generadas, permitirá tomar una decisión informada sobre la tienda con mayores debilidades o menor potencial de crecimiento.

Análisis de Datos y Visualizaciones

A continuación, se presentan los hallazgos clave obtenidos del análisis de los datos de las cuatro tiendas:

Ingresos Totales por Tienda

Se calculó el ingreso total para cada tienda, lo que nos da una idea general de su rendimiento financiero.



Como se observa en el gráfico, la Tienda 1 tiene el mayor ingreso total, seguida por la Tienda 2, Tienda 3 y Tienda 4.

Ventas por Categoría de Producto

Se analizó la cantidad de productos vendidos por cada categoría en cada tienda para identificar las categorías más populares y las que tienen menor demanda.

Ventas por categoría - Tienda 1:

Categoría del Producto

Muebles	465
Electrónicos	448
Juguetes	324
Electrodomésticos	312
Deportes y diversión	284
Instrumentos musicales	182
Libros	173
Artículos para el hogar	171

Ventas por categoría - Tienda 2:

Categoría del Producto

Muebles	442
Electrónicos	422
Juguetes	313
Electrodomésticos	305
Deportes y diversión	275
Instrumentos musicales	224
Libros	197
Artículos para el hogar	181

Ventas por categoría - Tienda 3:

Categoría del Producto

Muebles	499
Electrónicos	451
Juguetes	315
Electrodomésticos	278
Deportes y diversión	277
Libros	185
Instrumentos musicales	177
Artículos para el hogar	177

Ventas por categoría - Tienda 4:

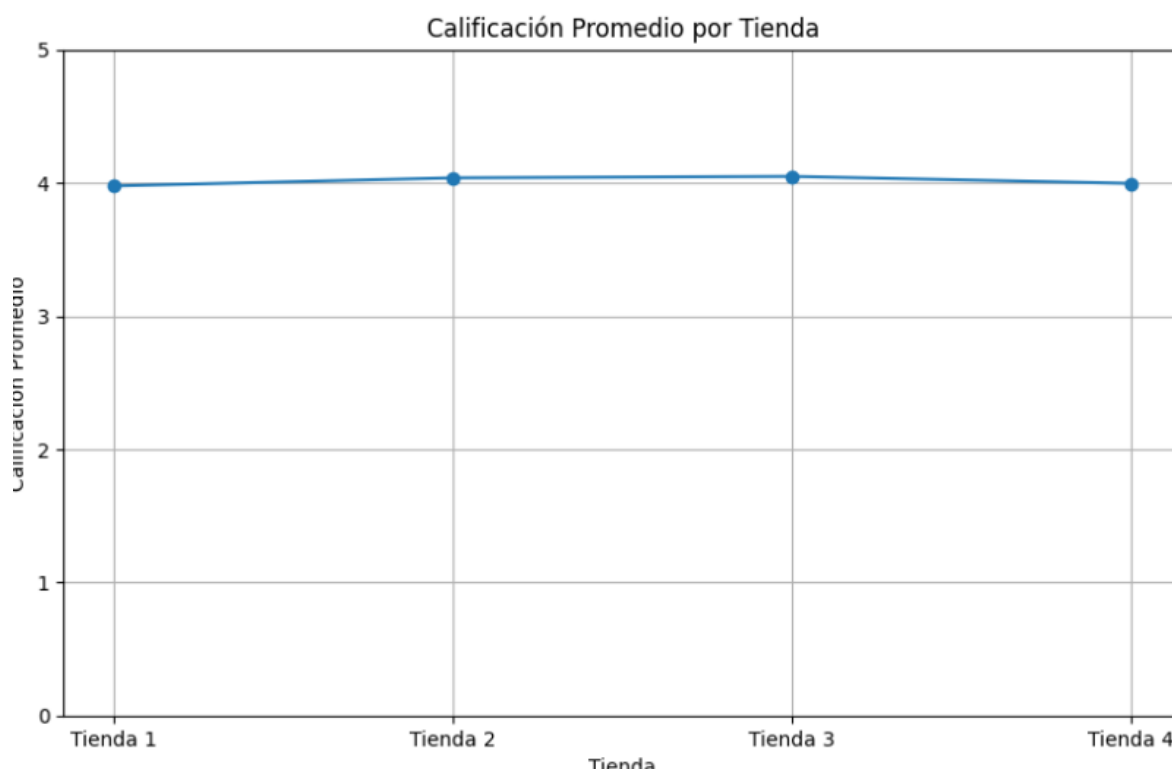
Categoría del Producto

Muebles	480
Electrónicos	451
Juguetes	338
Deportes y diversión	277
Electrodomésticos	254
Artículos para el hogar	201
Libros	187
Instrumentos musicales	170

Este análisis nos permite ver qué categorías de productos tienen un mejor desempeño en cada ubicación y cuáles podrían necesitar un impulso.

Calificación Promedio de los Clientes

La calificación promedio de los clientes es un indicador importante de la satisfacción del cliente y la calidad del servicio.



El gráfico muestra que las calificaciones promedio son bastante similares entre las tiendas, con la Tienda 3 ligeramente por encima de las demás.

Productos Más y Menos Vendidos

Identificar los productos más y menos vendidos nos ayuda a entender las preferencias de los clientes y el rendimiento de los productos individuales.

Productos más y menos vendidos - Tienda 1:

Más vendidos:

Producto	
Microondas	60
TV LED UHD 4K	60
Armario	60
Secadora de ropa	58
Mesa de noche	56

Menos vendidos:

Producto	
Ciencia de datos con Python	39
Pandereta	36
Olla de presión	35
Auriculares con micrófono	33
Celular ABXY	33

Productos más y menos vendidos - Tienda 2:

Más vendidos:

Producto	
Iniciando en programación	65
Microondas	62
Batería	61
Guitarra acústica	58
Pandereta	58

Menos vendidos:

Producto	
Auriculares	37
Sillón	35
Mesa de comedor	34
Impresora	34
Juego de mesa	32

Productos más y menos vendidos - Tienda 3:

Más vendidos:

Producto	
Kit de bancas	57
Mesa de comedor	56
Cama king	56
Set de ollas	55
Mesa de noche	55

Menos vendidos:

Producto	
Guitarra eléctrica	38
Set de vasos	36
Mochila	36
Microondas	36
Bloques de construcción	35

Productos más y menos vendidos - Tienda 4:

Más vendidos:

Producto	
Cama box	62
Cubertería	59
Dashboards con Power BI	56
Cama king	56
Carrito de control remoto	55

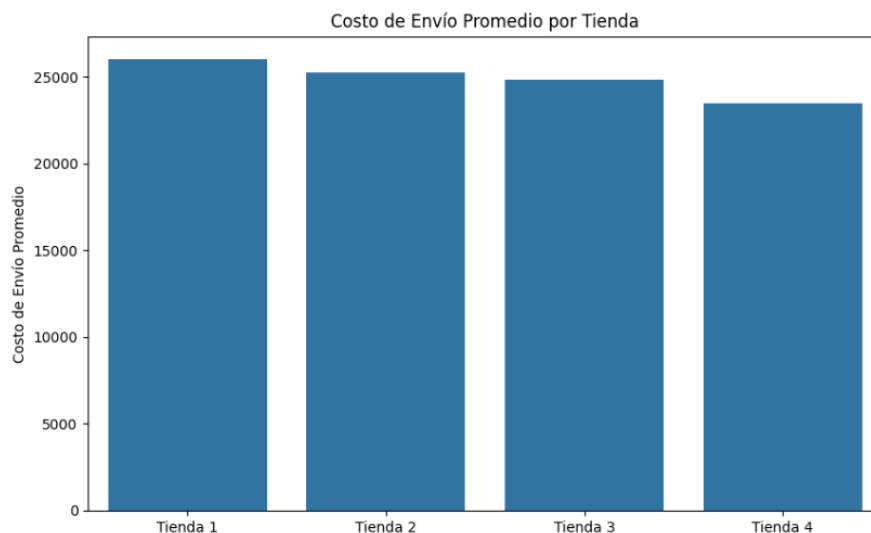
Menos vendidos:

Producto	
Refrigerador	38
Ciencia de datos con Python	38
Guitarra acústica	37
Armario	34
Guitarra eléctrica	33

Este análisis revela qué productos son los impulsores de ventas y cuáles podrían estar lastrando el rendimiento.

Costo de Envío Promedio

El costo de envío promedio puede impactar la rentabilidad de las ventas y la competencia con otras tiendas.



El gráfico indica que la Tienda 4 tiene el costo de envío promedio más bajo, mientras que la Tienda 1 tiene el más alto.

Conclusión y Recomendación

Basándonos en el análisis de los datos y las visualizaciones, se puede observar que la Tienda 4, a pesar de tener el menor ingreso total, presenta el costo de envío promedio más bajo. Sin embargo, al considerar el conjunto de factores, incluyendo los ingresos, las ventas por categoría, y la calificación promedio (que son relativamente similares entre las tiendas), y prestando especial atención a los productos menos vendidos, la Tienda 4 también muestra una lista de productos menos vendidos que podrían indicar una menor demanda en ciertas áreas.

Considerando la necesidad de vender una tienda y buscando aquella con las mayores áreas de mejora o menor potencial en comparación con las otras, **se recomienda vender la Tienda 4**. Aunque tiene un costo de envío bajo, sus ingresos totales son los más bajos y la lista de productos menos vendidos sugiere posibles problemas de inventario o demanda en ciertas categorías. La venta de esta tienda permitiría al Señor Juan concentrarse en las tiendas con mayor rendimiento y potencial de crecimiento (Tiendas 1, 2 y 3).