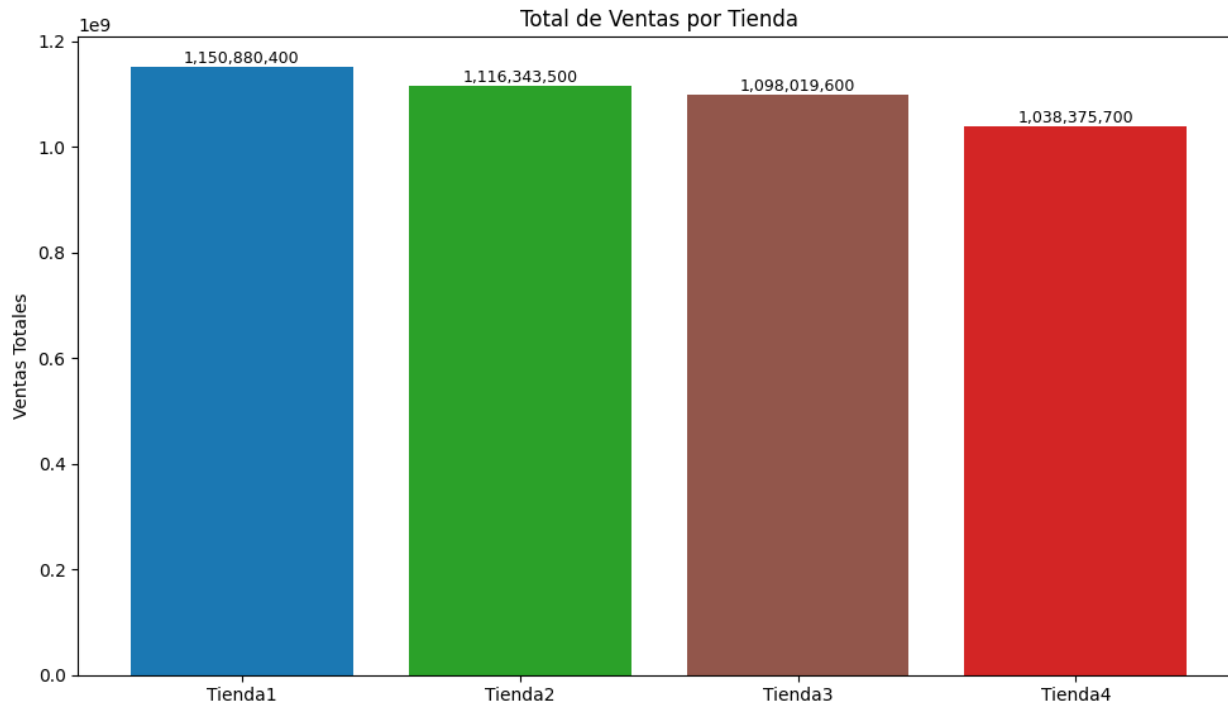


# Informe tiendas de Don Juan

---

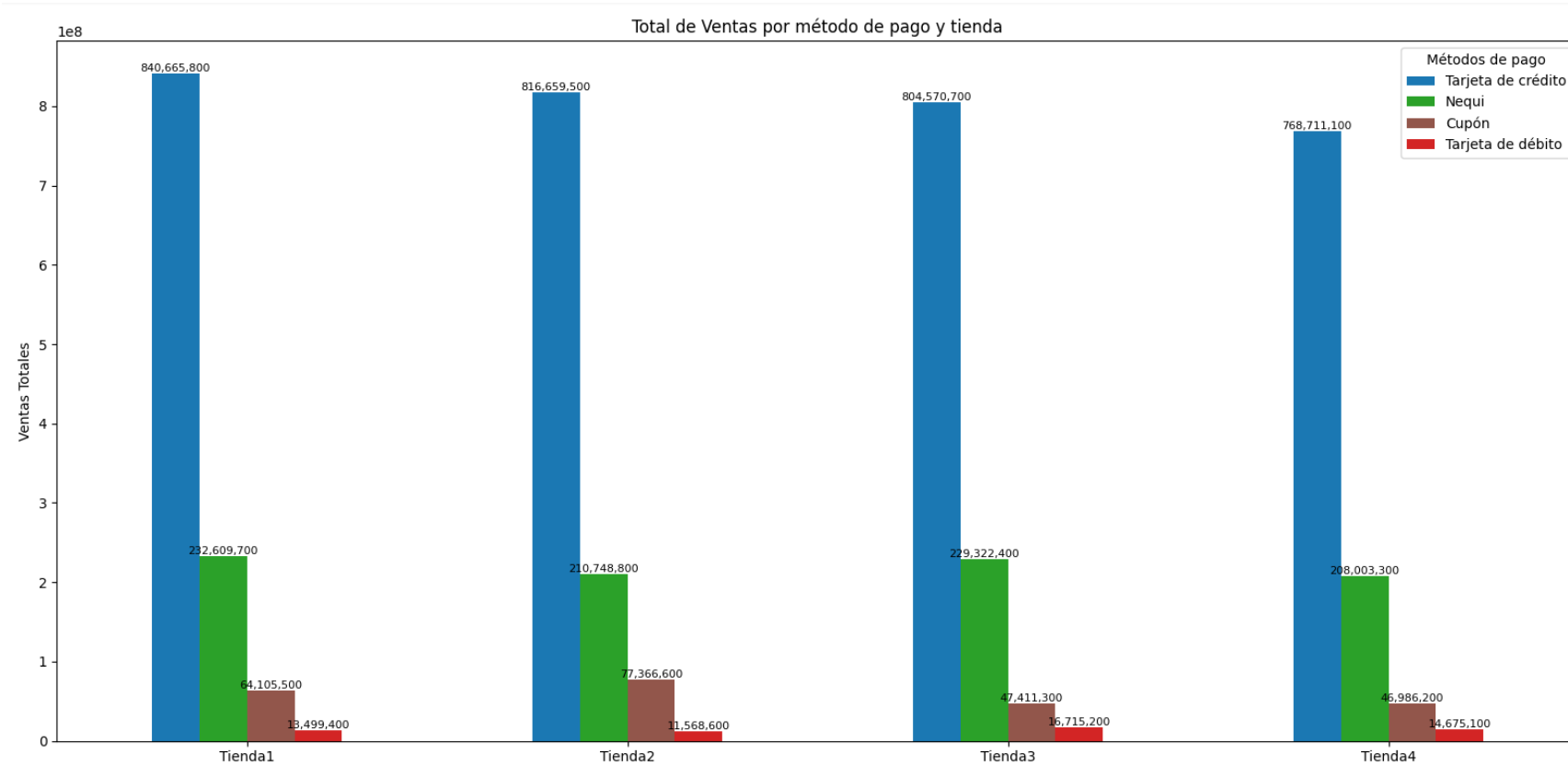
Elaborado por: Edwin Enriquez

# Análisis de facturación



- Según los datos analizados la tienda1 es la que genera mayores ingresos a la empresa, teniendo esta una participación del 26.1% de las ventas totales.
- La tienda4 representa un 23.6% sobre las ventas totales siendo esta la tienda que menor genera ingresos a la empresa.

# Métodos de pago



- Como información complementaria, el análisis muestra un comportamiento similar en todas las tiendas respecto al uso de los diferentes métodos de pago, siendo la tarjeta de crédito el mas usado y la tarjeta de debito el de menor uso.
- **Esto podría permitir generar alguna estrategia de ventas con alguna marca de tarjeta de crédito para subir el consumo/incrementar las ventas. Se adjunta ejemplo de una campaña.**

Nombre de la Campaña:

# “Don Juan te premia por comprar bien”

**Idea central:** Incentivar el uso de la tarjeta de crédito para compras en el supermercado con beneficios inmediatos y acumulativos, generando lealtad, aumento en ticket promedio y mayor rotación de productos.

## Beneficios para el cliente

- Cashback instantáneo del 5% en todas las compras realizadas con la tarjeta en el supermercado.
- Doble puntos en el programa de lealtad del banco para canjear por productos, viajes o descuentos.
- Ofertas exclusivas semanales (2x1, descuentos del 30%, etc.) en productos seleccionados si paga con la tarjeta.
- Meses sin intereses en compras mayores a cierto monto (ej. \$100).Sorteos mensuales de canastas de productos o vales de supermercado.
- Acceso prioritario a lanzamientos y promociones del supermercado.

## Duración de la campaña

- Inicialmente 3 meses, con opción a extensión por resultados (ej. aprovechar vacaciones y regreso a clases).

## Beneficios para el supermercado

- Aumento del ticket promedio por compras con crédito.
- Fidelización de clientes, gracias a los incentivos del banco.
- Mayor rotación de inventario gracias a ofertas ligadas a productos con sobrestock.
- Segmentación inteligente de clientes con data compartida del banco para campañas más efectivas.
- Reducción de uso de efectivo, lo cual disminuye costos operativos y de seguridad.

## Canales de difusión

- En tienda: pantallas, carteles, audio, ticket de compra.
- Digital: mailing a clientes del banco y del supermercado, redes sociales, app del banco y del súper.
- Influencers locales: demostrando cómo aprovechan los beneficios.
- Call center: campañas outbound a clientes del banco para activar tarjetas o aumentar su uso.

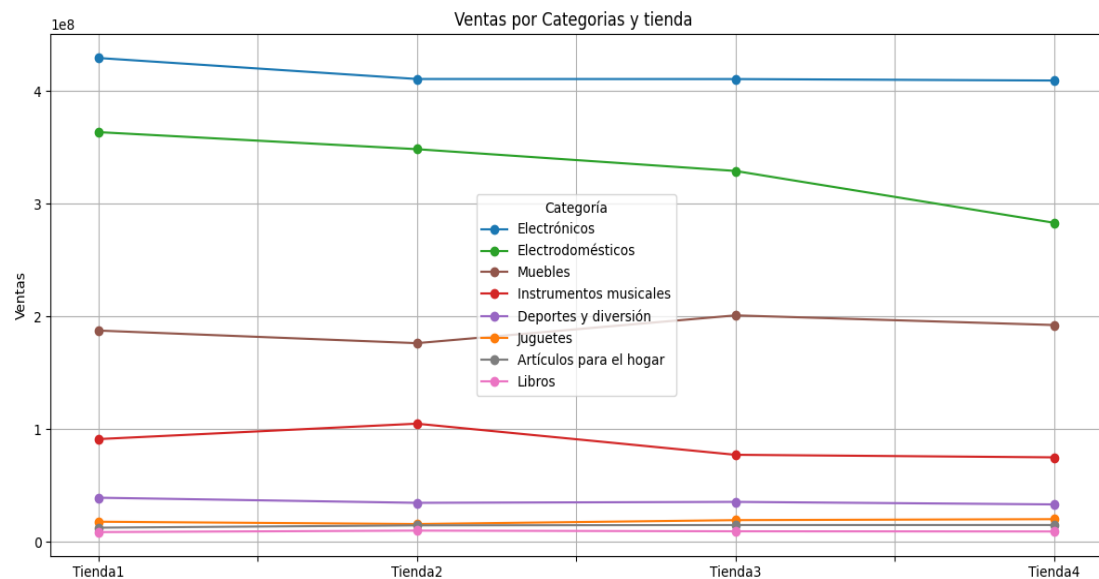
## Beneficios para el banco

- Incremento en el uso de la tarjeta, generando mayores ingresos por comisiones de intercambio.
- Mayor base de datos de consumo para análisis de comportamiento y ofertas cruzadas (seguros, préstamos, etc.).
- Nuevas colocaciones de tarjetas al vincular promociones con solicitudes en el punto de venta o en línea.
- Alianzas estratégicas sólidas con retailers, mejorando su presencia en el día a día de los consumidores.
- Fidelización del cliente bancario al dar beneficios tangibles en su entorno cotidiano.

## KPIs a medir

- Incremento en el uso de la tarjeta en supermercado (% vs. período anterior).Variación en el ticket promedio.
- Aumento de clientes registrados en el programa.
- Participación en sorteos o promociones.
- Nuevas tarjetas emitidas.
- NPS del cliente respecto a la experiencia de compra.

# Ventas por categoría



## > ANALISIS DE CATEGORIAS Y PRODUCTOS EN [Tienda1]

Categoría	Cantidad productos	Total ingresos	Porcentaje
3 Electrónicos	448	429,493,500	37.3%
2 Electrodomésticos	312	363,685,200	31.6%
7 Muebles	465	187,633,700	16.3%
4 Instrumentos musicales	182	91,299,000	7.9%
1 Deportes y diversión	284	39,290,000	3.4%
5 Juguetes	324	17,995,700	1.6%
0 Artículos para el hogar	171	12,698,400	1.1%
6 Libros	173	8,784,900	0.8%

> Total ingresos: 1,150,880,400

## > ANALISIS DE CATEGORIAS Y PRODUCTOS EN [Tienda2]

Categoría	Cantidad productos	Total ingresos	Porcentaje
3 Electrónicos	422	410,831,100	36.8%
2 Electrodomésticos	305	348,567,800	31.2%
7 Muebles	442	176,426,300	15.8%
4 Instrumentos musicales	224	104,990,300	9.4%
1 Deportes y diversión	275	34,744,500	3.1%
5 Juguetes	313	15,945,400	1.4%
0 Artículos para el hogar	181	14,746,900	1.3%
6 Libros	197	10,091,200	0.9%

> Total ingresos: 1,116,343,500

## > ANALISIS DE CATEGORIAS Y PRODUCTOS EN [Tienda3]

Categoría	Cantidad productos	Total ingresos	Porcentaje
3 Electrónicos	451	410,775,800	37.4%
2 Electrodomésticos	278	329,237,900	30.0%
7 Muebles	499	201,072,100	18.3%
4 Instrumentos musicales	177	77,380,900	7.0%
1 Deportes y diversión	277	35,593,100	3.2%
5 Juguetes	315	19,401,100	1.8%
0 Artículos para el hogar	177	15,060,000	1.4%
6 Libros	185	9,498,700	0.9%

> Total ingresos: 1,098,019,600

## > ANALISIS DE CATEGORIAS Y PRODUCTOS EN [Tienda4]

Categoría	Cantidad productos	Total ingresos	Porcentaje
3 Electrónicos	451	409,476,100	39.4%
2 Electrodomésticos	254	283,260,200	27.3%
7 Muebles	480	192,528,900	18.5%
4 Instrumentos musicales	170	75,102,400	7.2%
1 Deportes y diversión	277	33,350,100	3.2%
5 Juguetes	338	20,262,200	2.0%
0 Artículos para el hogar	201	15,074,500	1.5%
6 Libros	187	9,321,300	0.9%

> Total ingresos: 1,038,375,700

- En el análisis de categoría se puede observar que existen 3 categorías que se mantiene como relevantes para todas las tiendas siendo estas electrónicos, electrodomésticos y muebles.
- De igual forma, se observa que las categorías deportes y diversión, juguetes, artículos para el hogar y libros tienen una participación menor en todas las tiendas.

# Calificación promedio de la tienda

> El promedio general de las calificaciones de satisfacción del cliente para [Tienda1] es: 3.98

> Promedio de satisfacción del cliente por categoria

	Categoría del Producto	Calificación
0	Artículos para el hogar	3.75
1	Deportes y diversión	3.90
2	Electrodomésticos	4.03
3	Electrónicos	4.00
4	Instrumentos musicales	4.05
5	Juguetes	4.08
6	Libros	3.98
7	Muebles	3.95

-----

> El promedio general de las calificaciones de satisfacción del cliente para [Tienda2] es: 4.04

> Promedio de satisfacción del cliente por categoria

	Categoría del Producto	Calificación
0	Artículos para el hogar	4.07
1	Deportes y diversión	4.07
2	Electrodomésticos	4.07
3	Electrónicos	3.97
4	Instrumentos musicales	4.04
5	Juguetes	4.03
6	Libros	3.95
7	Muebles	4.09

-----

> El promedio general de las calificaciones de satisfacción del cliente para [Tienda3] es: 4.05

> Promedio de satisfacción del cliente por categoria

	Categoría del Producto	Calificación
0	Artículos para el hogar	4.07
1	Deportes y diversión	3.94
2	Electrodomésticos	4.01
3	Electrónicos	3.99
4	Instrumentos musicales	4.01
5	Juguetes	4.20
6	Libros	4.05
7	Muebles	4.10

-----

> El promedio general de las calificaciones de satisfacción del cliente para [Tienda4] es: 4.00

> Promedio de satisfacción del cliente por categoria

	Categoría del Producto	Calificación
0	Artículos para el hogar	4.01
1	Deportes y diversión	4.05
2	Electrodomésticos	3.93
3	Electrónicos	4.01
4	Instrumentos musicales	3.91
5	Juguetes	3.99
6	Libros	4.04
7	Muebles	4.00

-----

- En la calificación de satisfacción que el cliente emite para cada tienda, vemos que la nota menor es para la tienda1 y las 2 tiendas con mayor nota es la tienda 3 con 4.05 y la tienda 2 con 4.04.
- En esta métrica las variaciones entre tiendas no son relevantes o significativas.

# Productos más y menos vendidos

> Productos mas vendidos y menos vendidos de [Tienda1]

> TOP5 de los productos mas vendidos

	Producto	Precio
48	TV LED UHD 4K	142,150,200
39	Refrigerador	112,143,300
25	Iphone 15	97,902,200
45	Smart TV	67,452,100
28	Lavadora de ropa	65,783,600

> TOP5 de los productos menos vendidos

	Producto	Precio
17	Cuerda para saltar	652,800
19	Dinosaurio Rex	688,900
16	Cubo mágico 8x8	696,900
42	Set de vasos	1,359,100
0	Ajedrez de madera	1,430,600

> Productos mas vendidos y menos vendidos de [Tienda2]

> TOP5 de los productos mas vendidos

	Producto	Precio
25	Iphone 15	113,225,800
48	TV LED UHD 4K	103,375,000
39	Refrigerador	97,632,500
28	Lavadora de ropa	66,762,300
45	Smart TV	61,142,000

> TOP5 de los productos menos vendidos

	Producto	Precio
16	Cubo mágico 8x8	643,600
19	Dinosaurio Rex	770,300
17	Cuerda para saltar	856,900
0	Ajedrez de madera	1,287,700
42	Set de vasos	1,542,600

> Productos mas vendidos y menos vendidos de [Tienda3]

> TOP5 de los productos mas vendidos

	Producto	Precio
39	Refrigerador	99,889,700
48	TV LED UHD 4K	96,669,100
25	Iphone 15	93,225,700
45	Smart TV	78,837,300
29	Lavavajillas	64,364,800

> TOP5 de los productos menos vendidos

	Producto	Precio
16	Cubo mágico 8x8	640,400
19	Dinosaurio Rex	795,600
17	Cuerda para saltar	853,800
42	Set de vasos	1,210,700
9	Bloques de construcción	1,237,200

> Productos mas vendidos y menos vendidos de [Tienda4]

> TOP5 de los productos mas vendidos

	Producto	Precio
25	Iphone 15	96,697,500
48	TV LED UHD 4K	90,295,300
45	Smart TV	82,790,400
39	Refrigerador	75,271,900
49	Tablet ABXY	56,723,100

> TOP5 de los productos menos vendidos

	Producto	Precio
17	Cuerda para saltar	704,800
16	Cubo mágico 8x8	748,400
19	Dinosaurio Rex	858,100
0	Ajedrez de madera	1,075,500
42	Set de vasos	1,471,800

- Se observa que 4 productos se encuentran en el top 5 de los productos mas vendidos en todas las tiendas.
- De igual forma, se repiten entre las 4 tiendas varios productos del top 5 de los menos vendidos.
- **Importante:**
  - Tanto para los productos mas vendidos como los menos vendidos, se debe revisar el inventario para no tener excedentes o dejar de vender por falta de existencia.

# Envío promedio por tienda

> El promedio general del costo de envío para [Tienda1] es: 26,018.61

> Promedio de costo de envío por categoría

	Categoría del Producto	Costo de envío
2	Electrodomésticos	61,935.90
3	Electrónicos	51,258.26
4	Instrumentos musicales	26,834.62
7	Muebles	21,494.41
1	Deportes y diversión	7,468.66
0	Artículos para el hogar	3,764.91
5	Juguetes	3,023.15
6	Libros	2,699.42

---

> El promedio general del costo de envío para [Tienda2] es: 25,216.24

> Promedio de costo de envío por categoría

	Categoría del Producto	Costo de envío
2	Electrodomésticos	60,838.03
3	Electrónicos	51,692.42
4	Instrumentos musicales	24,811.16
7	Muebles	21,348.64
1	Deportes y diversión	6,826.55
0	Artículos para el hogar	4,424.31
5	Juguetes	2,835.78
6	Libros	2,821.32

---

> El promedio general del costo de envío para [Tienda3] es: 24,805.68

> Promedio de costo de envío por categoría

	Categoría del Producto	Costo de envío
2	Electrodomésticos	62,928.78
3	Electrónicos	48,460.98
4	Instrumentos musicales	23,213.56
7	Muebles	21,611.42
1	Deportes y diversión	6,942.60
0	Artículos para el hogar	4,589.83
5	Juguetes	3,306.98
6	Libros	2,683.24

---

> El promedio general del costo de envío para [Tienda4] es: 23,459.46

> Promedio de costo de envío por categoría

	Categoría del Producto	Costo de envío
2	Electrodomésticos	59,143.70
3	Electrónicos	48,399.78
4	Instrumentos musicales	23,258.24
7	Muebles	21,323.54
1	Deportes y diversión	6,390.25
0	Artículos para el hogar	4,249.25
5	Juguetes	3,291.42
6	Libros	2,891.44

---

- El costo de envío mayor se muestra en la tienda 1, mientras en menor se muestra en la tienda 4.
  - Este monto menor en la tienda 4 puede deberse a que esta tienda es la que tiene la menor cantidad de ventas.
- El comportamiento de los costos de envío es consistente en todas la tiendas.



# Conclusiones

- Es importante considerar que para realizar un análisis que permita conocer la situación real de cada tienda, se debe contar con rubros financieros clave y kpis relevantes, tales como:
- **Rubros Financieros Clave**
  - Ingresos Totales (Ventas Brutas): Monto total facturado por ventas antes de devoluciones e impuestos.
  - Margen Bruto:  $(\text{Ventas} - \text{Costo de Mercadería Vendida}) / \text{Ventas}$ . Indica cuánto se gana después de cubrir el costo de productos.
  - Gastos Operativos: Alquiler, sueldos, servicios, logística, seguridad, marketing, etc.
  - Utilidad Neta: Ganancia final después de todos los gastos e impuestos.
  - Punto de Equilibrio: Nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos (sin generar pérdidas ni ganancias).
  - Rentabilidad Neta (%):  $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales}) \times 100$ . Muestra qué porcentaje de las ventas se convierte en ganancia.
- **KPIs Comerciales y de Operación**
  - Ticket Promedio:  $(\text{Ventas Totales} / \text{Cantidad de Transacciones})$ . Ayuda a entender el comportamiento de compra del cliente.
  - Rotación de Inventario:  $(\text{Costo de Ventas} / \text{Inventario Promedio})$ . Evalúa cuántas veces se renueva el inventario en un período.
  - Merma o Pérdidas (Shrinkage): Porcentaje de pérdidas por robo, caducidad, rotura, etc.
  - Ventas por Metro Cuadrado: Eficiencia en el uso del espacio disponible.
  - Ventas por Empleado: Indicador de productividad del personal.
  - Nivel de Satisfacción del Cliente: Encuestas, Net Promoter Score (NPS), quejas, etc.
  - Participación de Productos Clave o Categorías: Qué categorías generan más ventas y margen.

# Recomendaciones

- En este análisis se identificaron oportunidades que podrían evaluarse para que permita subir la ventas o mejorar la eficiencia de las tiendas.
  - El método de pago frecuente es tarjeta de crédito en todas las tiendas.
  - Existen categorías que representan baja participación.
- Dado los resultados del análisis realizado, por los montos de ingresos percibidos de las tiendas, se recomienda que la tienda 4 que tiene los menores ingresos sea la que se evalúe cerrar operaciones.