

Reporte Datos Alura Store: Rendimiento de Tiendas

Resumen Ejecutivo:

Este reporte representa un análisis detallado de las cuatro tiendas con las que cuenta el señor Juan, en este reporte se verán reflejados tanto los ingresos, como la calificación dada a las tiendas por los clientes. El fin de este reporte es llegar a la conclusión sobre cuál tienda es la que debe vender el señor Juan y el por qué, claro está, la conclusión estará respaldado por datos, gráficas, comparaciones, entre otros procesos realizados. Los datos estudiados corresponden a:

- **Ingresos totales**
- **Ventas por categorías**
- **Ventas por productos**
- **Calificación de los clientes**
- **Valor de los envíos**

Este análisis ofrece recomendaciones prácticas para tomar decisiones más confiables.

Introducción

El propósito de este estudio es responder a las preguntas:

¿Qué tienda se debe vender? y ¿por qué?

Para esto se realizaron diferentes recopilaciones y comparaciones de los datos, además se hicieron distintos tipos de gráficos para respaldar la información, todo para encontrar insights valiosos que nos den pistas para llegar a una decisión acertada.

Datos y Metodología

Los datos incluyen: Producto, Categoría del Producto, Precio, Costo del Envío, Fecha de Compra, Vendedor, Lugar de Compra, Calificación, Método de Pago, Cantidad de Cuotas y Coordenadas.

- **Composición y Descomposición de datos:** Se agruparon los datos de cada tienda para realizar comparaciones entre ellas, a la vez se realizó una descomposición de cada una de las tablas con el fin de agrupar los datos en diferentes subsets correspondientes al interés y el desarrollo del estudio.
- **Graficación:** Se realiza la representación gráfica de las tablas y los datos que requieren de mayor entendimiento y atención debido a su importancia.

Análisis y Resultados:

1. Análisis por cantidad de ventas:

Por medio de este proceso se halló primero la cantidad de ventas de cada una de las tiendas, las cuales se van a presentar en este momento:

- **Tienda 1:** 2359 ventas
- **Tienda 2:** 2359 ventas
- **Tienda 3:** 2359 ventas
- **Tienda 4:** 2358 ventas

Con esto podemos llegar a la conclusión de que todas las tiendas han presentado una cantidad de ventas significativamente similar, por ende, este aspecto no será un factor decisivo al momento de tomar una decisión.

2. Análisis por ingresos percibidos:

Se realizó un análisis y comparación de los ingresos registrados de cada una de las tiendas y los resultados son los siguientes:

- **Tienda 1:** 1'089.502.500 COP
- **Tienda 2:** 1'056.858.400 COP
- **Tienda 3:** 1'039.503.000 COP
- **Tienda 4:** 983.058.300 COP

Con esto concluimos que la tienda que más ingresos registra es la tienda 1 (1'089.502.500 COP), mientras que la que menos genera es la tienda 4 (983.058.300 COP), la diferencia entre la tienda 1 y la tienda 4 es de 106.444.200 COP.

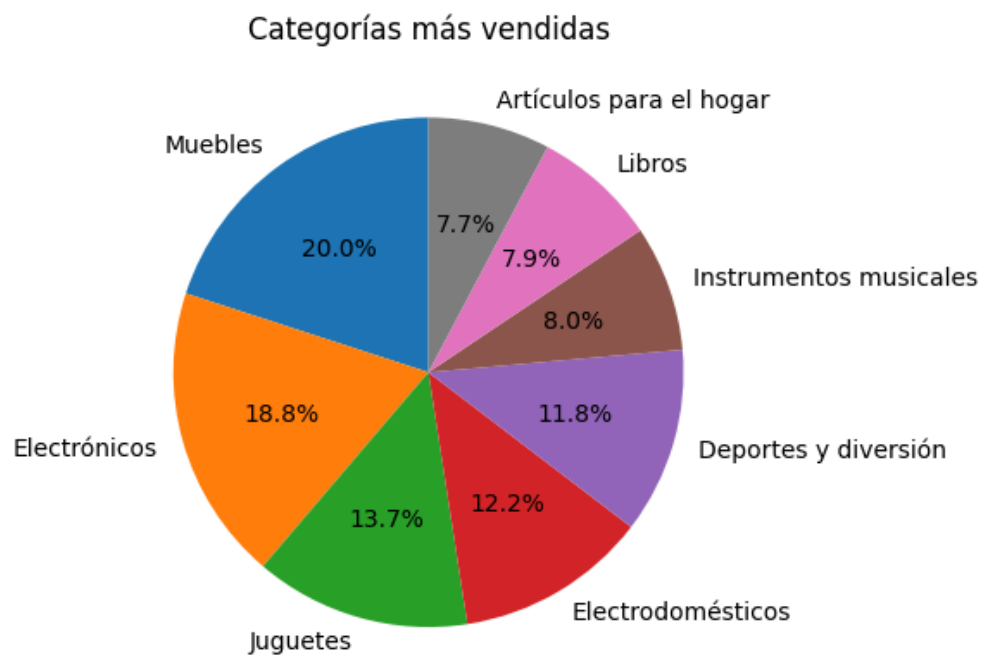
Nota: A los ingresos de cada tienda se le restó el total de los costos de envío, teniendo en cuenta que dichos costos son asumidos por cada tienda. Como resultado se obtuvo el ingreso neto de cada tienda, el cual fue calculado y presentado previamente.

3. Análisis de ventas e ingresos por categorías:

Se identificaron las categorías que registran más ingresos, y las que registran mayor cantidad de ventas respectivamente, ambos ítems se calificaron por aparte, a continuación vamos a ver las clasificaciones, algunos gráficos que describen cada una de las situaciones y luego un pequeño análisis de lo que se pueden deducir de estos:

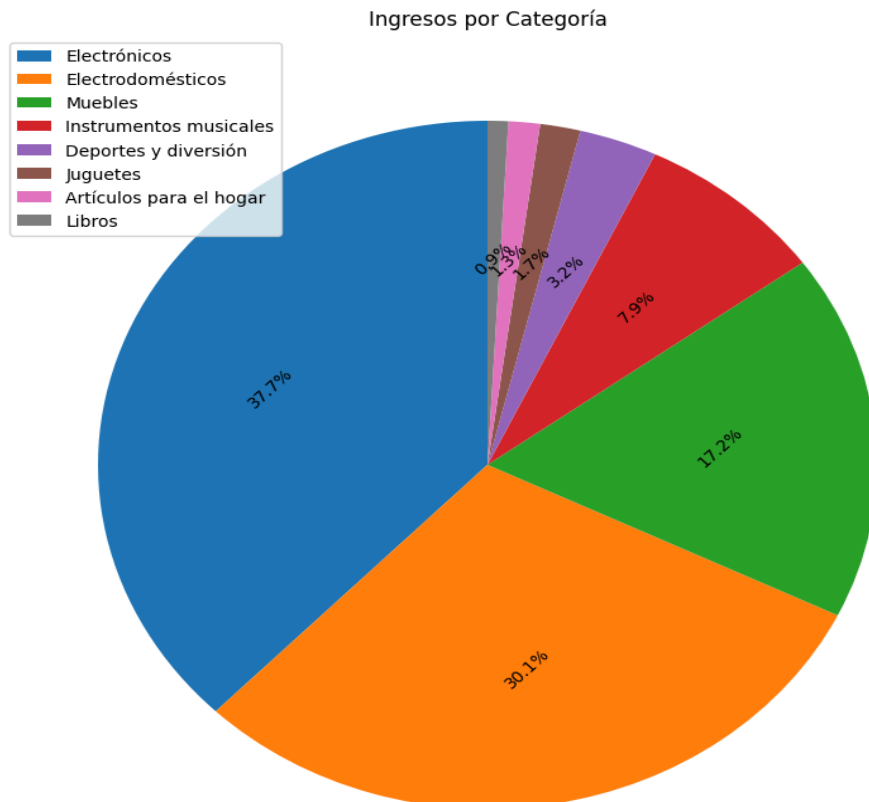
3.1 Clasificación por cantidad de ventas:

Categoría del Producto	Cantidad de Ventas
Muebles	1886
Electrónicos	1772
Juguetes	1290
Electrodomésticos	1149
Deportes y diversión	1113
Instrumentos musicales	753
Libros	742
Artículos para el hogar	730



3.2 Clasificación por ingresos percibidos:

Categoría del Producto	Ingresos
Electrónicos	1.660576e+09
Electrodomésticos	1.324751e+09
Muebles	7.576610e+08
Instrumentos musicales	3.487726e+08
Deportes y diversión	1.429777e+08
Juguetes	7.360440e+07
Artículos para el hogar	5.757980e+07
Libros	3.769610e+07



4. Calificación Promedio:

Se evaluaron las calificaciones de cada tienda y luego se promediaron para mostrar un valor aproximado, a continuación cada uno de los resultados:

- **Tienda 1:** 3.98
- **Tienda 2:** 4.04
- **Tienda 3:** 4.05
- **Tienda 4:** 4.0

Nota: Todas las tiendas cuentan con una cantidad similar de votos.

5. Productos más y menos vendidos:

Por motivos de eficiencia en este caso sólo seleccionamos 5 los productos más vendidos. A continuación se presentará la respectiva tabla:

5.1 Productos con más cantidad de ventas:

Producto	Cantidad de Ventas
Mesa de noche	210
Microondas	206
Carrito de control remoto	206
Batería	203
Cama king	201

5.2 Productos con más ingresos percibidos:

Producto	Ingresos
TV LED UHD 4K	432489600.0
Iphone 15	401051200.0
Refrigerador	384937400.0
Smart TV	290221800.0
Lavadora de ropa	242468600.0

6. Costos de envío:

A continuación se realizó un análisis donde se tomaron los registros de cada tienda y se promediaron para tener una idea aproximada de cuánto gasta cada tienda en costos de envío, a continuación las cifras:

- **Tienda 1:** 26018.61 COP
- **Tienda 2:** 25216.24 COP
- **Tienda 3:** 24805.68 COP
- **Tienda 4:** 23459.46 COP

CONCLUSIÓN

Con base a los datos brindados, la tienda que se recomienda vender es la tienda 4, esto debido a que es con gran diferencia la tienda que menos genera, y aunque la diferencia es mínima, también es la que registra una menor cantidad de ventas, a parte, aunque no es la que cuenta con una peor calificación por los clientes, sí es de las peores calificadas en los registros.