

Informe de análisis de rentabilidad de cadena de tiendas del Sr. Juan

Presentado por:

Randy Vivas

Instructores:

Allura LATAM

Allura LATAM

Data Science con Python

Colombia

2025

Introducción

Con el objetivo de orientar al Sr. Juan en su decisión de vender una de las tiendas de su cadena "Alura Store" para iniciar un nuevo emprendimiento, se ha realizado un análisis exhaustivo de los datos de ventas, categorías, calificaciones, y costos de envío de las cuatro tiendas existentes. El presente informe expone los hallazgos clave y ofrece una recomendación clara y fundamentada.

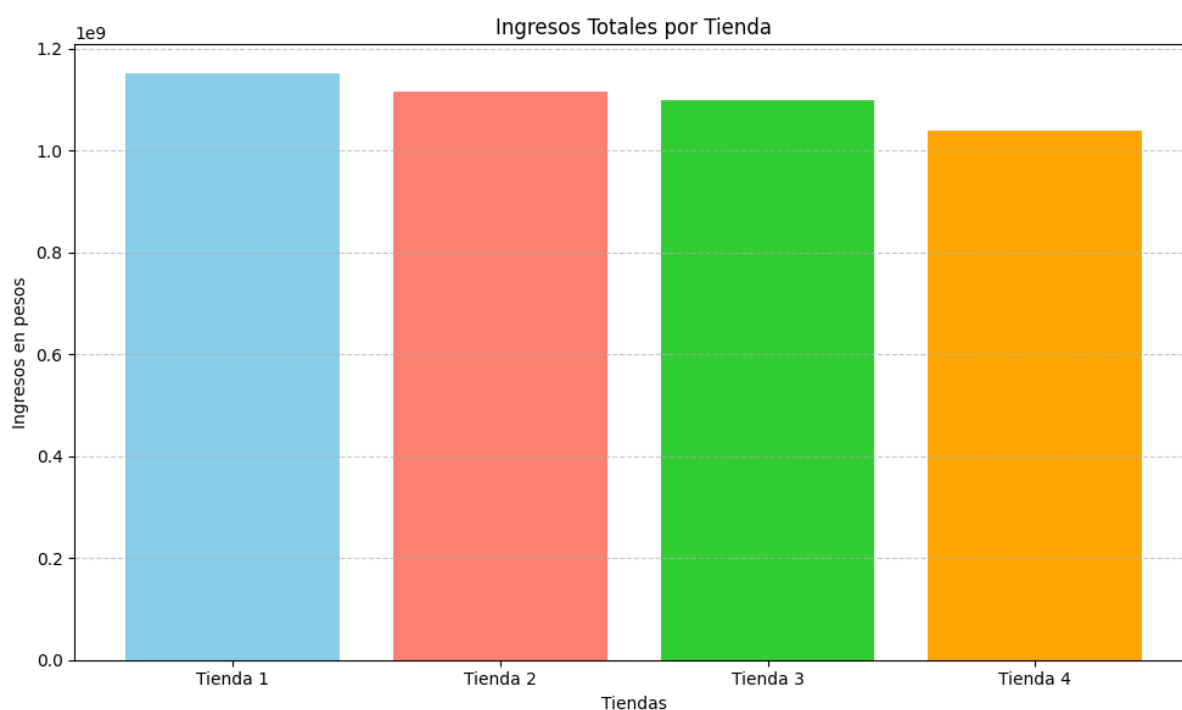
Ingresos Totales de las Tiendas

Los ingresos totales son un indicativo directo del rendimiento económico. Los resultados obtenidos fueron:

- Tienda 1: \$1,150,880,400
- Tienda 2: \$1,116,343,500
- Tienda 3: \$1,098,019,600
- Tienda 4: \$1,038,375,700

La Tienda 1 lidera claramente en ingresos, mientras que la Tienda 4 obtiene el menor rendimiento económico.

Podemos guiarnos por el siguiente gráfico para visualizar mejor esta información:



Categorías de Productos Más y Menos Vendidas En todas las tiendas

Las categorías de tecnología (principalmente "Electrónicos" y "Muebles") dominan las ventas. Sin embargo, la Tienda 4 presenta menor diversidad y volumen de ventas por categoría, destacándose como una debilidad en su mix de productos.

Detallaremos a continuación la cantidad de productos vendidos por tienda según su categoría:

- Tienda 1
 1. Muebles 465
 2. Electrónicos 448
 3. Juguetes 324
 4. Electrodomésticos 312
 5. Deportes y diversión 284
 6. Instrumentos musicales 182
 7. Libros 173
 8. Artículos para el hogar 171

- Tienda 2
 1. Muebles 442
 2. Electrónicos 422
 3. Juguetes 313
 4. Electrodomésticos 305
 5. Deportes y diversión 275
 6. Instrumentos musicales 224
 7. Libros 197
 8. Artículos para el hogar 181

- Tienda 3
 1. Muebles 499
 2. Electrónicos 451

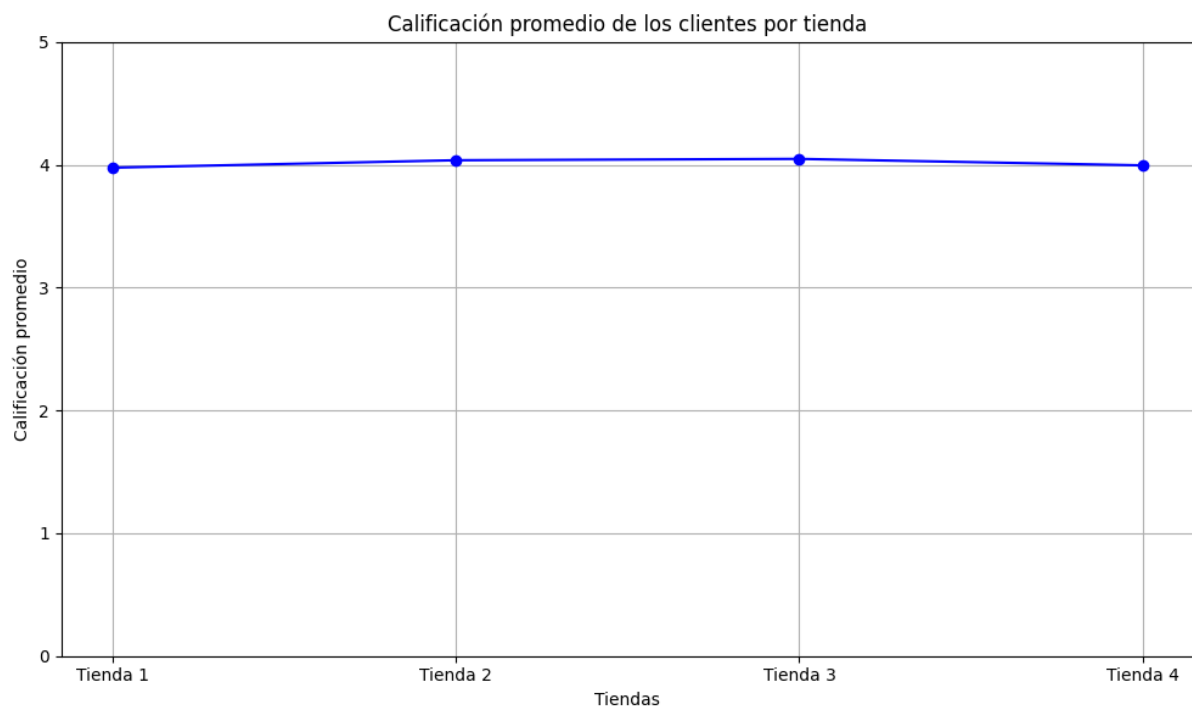
3. Juguetes 315
 4. Electrodomésticos 278
 5. Deportes y diversión 277
 6. Libros 185
 7. Instrumentos musicales 177
 8. Artículos para el hogar 177
- Tienda 4
 1. Muebles 480
 2. Electrónicos 451
 3. Juguetes 338
 4. Deportes y diversión 277
 5. Electrodomésticos 254
 6. Artículos para el hogar 201
 7. Libros 187
 8. Instrumentos musicales 170

Calificaciones Promedio de los Clientes por Tienda

La satisfacción del cliente es clave para la fidelización y reputación. Las calificaciones promedio son:

- Tienda 1: 3.98
- Tienda 2: 4.04
- Tienda 3: 4.05
- Tienda 4: 4.00

La Tienda 3 sobresale en este aspecto, mientras que la Tienda 1 muestra la menor satisfacción por parte de los clientes, sin embargo, todas estas notas son extremadamente similares, variando solo por pequeñas décimas, por lo que en términos generales, la satisfacción del cliente se puede tomar como buena en todas las tiendas. Podemos evidenciar esta similitud en el siguiente gráfico comparativo:



Productos Más y Menos Vendidos

Los productos más vendidos coinciden con las categorías de alto rendimiento. En Tienda 4, además de vender menos, hay una mayor proporción de productos con ventas marginales. Esto evidencia una menor eficiencia en la selección de inventario.

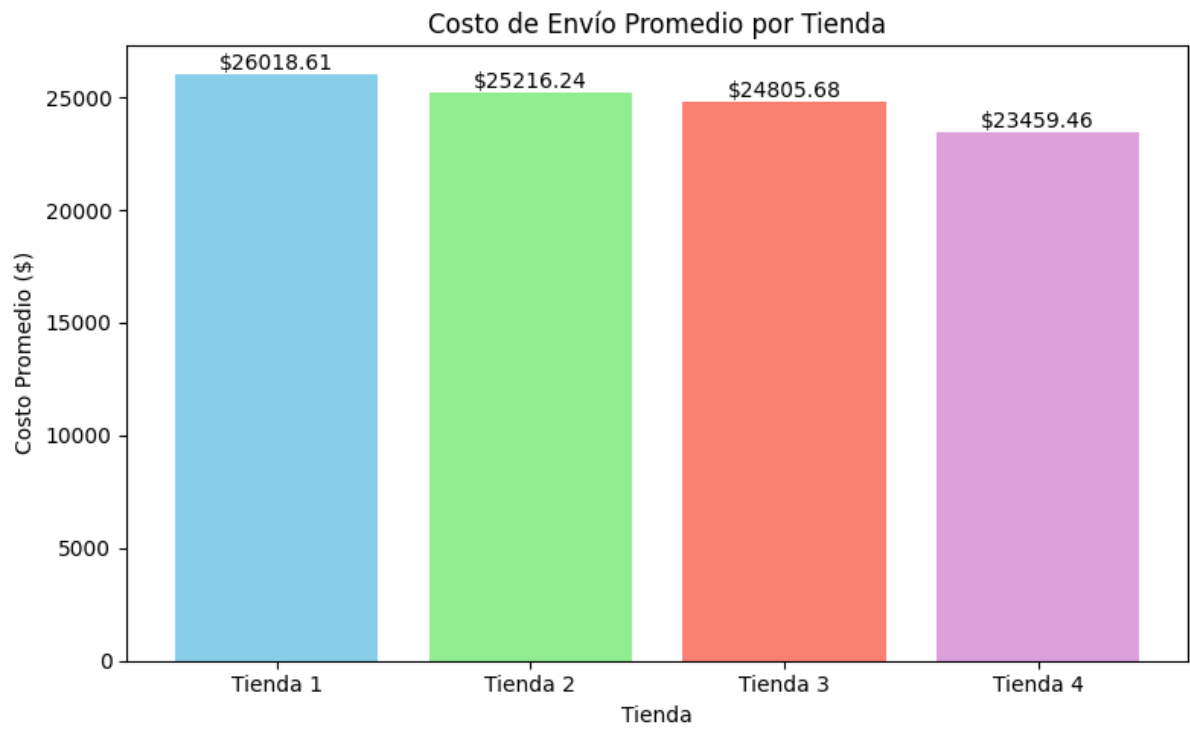
Reflejada en la siguiente lista están los productos más vendidos y los menos vendidos por tienda:

- Tienda 1
 - Producto más vendido: Microondas (60 unidades)
 - Producto menos vendido: Auriculares con micrófono (33 unidades)
- Tienda 2
 - Producto más vendido: Iniciando en programación (65 unidades)
 - Producto menos vendido: Juego de mesa (32 unidades)
- Tienda 3
 - Producto más vendido: Kit de bancas (57 unidades)
 - Producto menos vendido: Bloques de construcción (35 unidades)
- Tienda 4
 - Producto más vendido: Cama box (62 unidades)
 - Producto menos vendido: Guitarra eléctrica (33 unidades)

Coste de Envío Promedio para Cada Tienda

Un menor costo de envío puede incentivar más compras. Sin embargo, a pesar de evidenciar que el coste promedio por envío es menor en la tienda 4, esto se traduce al bajo volumen de ventas, por lo que, aunque en la tienda 1 el costo sea más elevado, es porque este es directamente proporcional a la cantidad de ventas realizadas.

Mostramos a continuación un gráfico comparativo mostrando los costos de envío promedio para cada tienda:



Conclusión

Con base en los cinco indicadores clave, se concluye que la Tienda 1 es la más robusta en términos de ingresos, satisfacción del cliente y diversidad de productos vendidos. En contraste, la Tienda 4 se posiciona como la de menor rendimiento, con ingresos bajos, y un mix de ventas limitado.

Recomendación: Se sugiere vender la Tienda 4, ya que su desempeño es consistentemente inferior en todos los aspectos evaluados. Esto permitirá al Sr. Juan liberar capital sin comprometer significativamente la rentabilidad y reputación general de la cadena Alura Store.