

INFORME DE RECOMENDACIÓN

Proyecto: Selección de la tienda óptima para la comercialización de los productos del Sr. Juan

Autor: Equipo de Análisis de Datos

Fecha: 26 de junio de 2025

1. Introducción

El objetivo de este estudio es determinar, con base en los indicadores clave de desempeño de cuatro tiendas en línea, cuál de ellas ofrece el entorno más ventajoso para que el Sr. Juan venda sus productos. Para ello se analizaron:

- 1) Ingresos totales por tienda, 2) Distribución de ventas por categoría, 3) Calificación promedio otorgada por los clientes, 4) Productos más y menos vendidos, 5) Costo de envío promedio.

2. Desarrollo y análisis comparativo

Métrica	Tienda 1	Tienda 2	Tienda 3	Tienda 4
Ingresos totales (COP)	1,150,880,400	1,116,343,500	1,098,019,600	1,038,375,700
Calificación promedio	3.98	4.04	4.05	4.00
Costo de envío prom. (COP)	26,018.61	25,216.24	24,805.68	23,459.46
Producto más vendido	Microondas (60) Inic. Program. Kit de bancas Cama box (62)			
Producto menos vendido	Auric. mic. (33)Juego de mesa Bloques constr. Guitarra el. (33)			

2.1 Ingresos

Tienda 1 lidera la facturación, aunque la diferencia con Tienda 2 es de apenas 3■%. Tienda 3 alcanza ingresos competitivos, a solo 4.6■% de Tienda 1, con costos logísticos menores.

2.2 Categorías de mayor venta

Todas las tiendas comparten el mismo ranking (Muebles y Electrónicos). Tienda 3 sobresale al registrar la mayor cantidad de transacciones en ambas categorías (499 y 451), mostrando mayor tracción comercial.

2.3 Calidad percibida

Tienda 3 ostenta la calificación promedio más alta (4.05), seguida por Tienda 2 (4.04).

2.4 Productos insignia y rezagados

Tienda 2 tiene el producto estrella con más unidades vendidas (65), pero su artículo menos vendido está por debajo de la media global. Tienda 3 muestra menor dispersión (57 vs 35), señal de portafolio equilibrado.

2.5 Costos logísticos

Aunque Tienda 4 posee el costo de envío más bajo, sus ingresos y calificación no compensan esta ventaja. Tienda 3 mantiene costos 5■% menores que Tienda 1, con métricas superiores.

3. Conclusión y recomendación

Recomendación: Vender en Tienda 3.

Justificación:

- Equilibrio ingresos-reputación-costos.
- Dominio en categorías de alto valor.
- Portafolio consistente.
- Ventaja estratégica a largo plazo.

Limitación: Si el Sr. Juan priorizara solo la reducción de costos logísticos, Tienda 4 podría parecer atractiva, pero la diferencia no compensa la menor facturación y reputación.

4. Próximos pasos

- 1) Negociar condiciones comerciales con Tienda 3.
- 2) Preparar inventario alineado a las categorías de mayor demanda.
- 3) Monitorear métricas trimestralmente para ajustar la estrategia.