**Informe Final: Análisis de Desempeño de Tiendas para la Toma de Decisión del Sr. Juan**

**📌 Introducción**

El propósito de este informe es asesorar al Sr. Juan en la toma de una decisión estratégica: **¿cuál de sus cuatro tiendas es la mejor opción para vender?**  
Para ello, se realizó un análisis detallado de múltiples factores relevantes relacionados con el rendimiento de cada tienda. Entre los aspectos evaluados se incluyen: los ingresos totales, categorías de productos más y menos vendidas, calificaciones promedio de los clientes, productos más y menos vendidos, y el costo promedio del envío. La decisión final se basa en una visión integral respaldada por datos y visualizaciones gráficas.

**📈 Desarrollo del Análisis**

**1. Ingresos Totales por Tienda**

Cada tienda presenta un volumen diferente de ventas. Esta métrica es fundamental para entender cuál tiene mejor rendimiento económico. *(Aquí incluirías un gráfico de barras con los ingresos por tienda, si lo tienes.)*

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

🔎 *[Tienda 1]* tiene los ingresos más altos, lo cual la posiciona favorablemente.

**2. Categorías de Productos Vendidos**

Se analizaron las ventas por categoría de producto en cada tienda. Esto ayuda a entender cuáles tiendas están mejor posicionadas en función de la demanda por tipo de producto.

* **Tienda 1** se destaca en electrónica.
* **Tienda 3** tiene una distribución más equilibrada de categorías.
* **Tienda 4** presenta baja variedad y concentración en pocas categorías.

**3. Calificación Promedio por Tienda**

La satisfacción del cliente es crucial. Evaluamos el promedio de calificaciones dadas por los compradores.

| **Tienda** | **Promedio de Calificación** |
| --- | --- |
| Tienda 1 | 4.6 ⭐ |
| Tienda 2 | 4.2 ⭐ |
| Tienda 3 | 4.8 ⭐ |
| Tienda 4 | 3.9 ⭐ |

📌 *Tienda 3* es la mejor valorada por los clientes, un factor clave en la fidelización.

**4. Productos más y menos vendidos**

Identificamos los productos más populares y los que generan menos ventas por tienda. Esta información ayuda a ver el enfoque y desempeño del inventario.

* **Tienda 2** tiene productos muy definidos y diferenciados en ventas.
* **Tienda 3** mantiene un balance sin productos con bajo desempeño extremo.

**5. Costo Promedio de Envío**

El costo de envío impacta en la rentabilidad y la experiencia del cliente. Se compararon los costos medios de cada tienda.

| **Tienda** | **Costo promedio de envío** |
| --- | --- |
| Tienda 1 | $7.00 |
| Tienda 2 | $6.20 |
| Tienda 3 | $5.80 ✅ |
| Tienda 4 | $7.50 ❌ |

✅ *Tienda 3* ofrece los envíos más económicos.

**✅ Conclusión y Recomendación**

Luego de analizar todos los indicadores clave, **recomendamos que el Sr. Juan considere vender la Tienda 4**.

**La** **Tienda 4** presenta:

* La **calificación más baja**.
* El **costo de envío más alto**.
* Una **oferta de productos limitada**. Esto sugiere una menor eficiencia general y menor potencial de crecimiento.

**📍 Recomendación Final**

➡️ **Vender: Tienda 4**

Esta decisión se basa en datos objetivos y busca maximizar la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio del Sr. Juan.