

Informe Final – Recomendación de tienda para vender

Introducción

El presente informe tiene como propósito identificar la tienda más conveniente para que el Sr. Juan ofrezca sus productos. Para ello, se realizó un análisis integral de las cuatro tiendas disponibles, considerando factores clave como los ingresos totales, categorías de productos más y menos vendidas, calificaciones promedio de los clientes, productos más y menos vendidos, y el costo de envío promedio por tienda. La evaluación se respalda con visualizaciones gráficas que permiten interpretar de manera clara el comportamiento y desempeño de cada tienda.

Análisis por tienda

1. Ingresos Totales

Cada tienda presenta niveles distintos de ingresos. Las gráficas generadas indican cuál tienda domina en ventas totales. Esta métrica es clave para estimar el potencial de ganancias del Sr. Juan.

2. Distribución por Categoría

Tienda 1 tiene un enfoque equilibrado, destacando en muebles y electrónicos. Las demás tiendas presentan distribuciones distintas, lo cual permite evaluar si los productos del Sr. Juan se ajustan al perfil de cada tienda.

3. Calificaciones Promedio

Tienda 3 tiene la mejor calificación promedio (4.05), seguida por Tienda 2 (4.04) y Tienda 4 (4.00). Tienda 1 queda rezagada con 3.98. Las calificaciones reflejan la experiencia del cliente.

4. Productos Más y Menos Vendidos

Tienda 2 muestra mayor consistencia en su top de ventas, mientras que Tienda 4 tiene menor rotación. Este dato revela qué inventario se comporta mejor en cada tienda.

5. Costo de Envío Promedio

Tienda 1 tiene el costo más alto (\$26,018.61), seguida por Tienda 2 (\$25,216.24), Tienda 3 (\$24,805.68) y Tienda 4 con el más bajo (\$23,459.46).

Conclusión y Recomendación

Luego de analizar todos los factores clave, la tienda recomendada para el Sr. Juan es la Tienda 3. Esta decisión se basa en: mayor calificación promedio, buen desempeño en productos vendidos, costo de envío competitivo y una distribución equilibrada en categorías. Aunque Tienda 4 tiene el costo más bajo, su calificación y ventas no son destacadas. Tienda 1, pese a sus ingresos, tiene la peor calificación y el mayor costo logístico. Por tanto, Tienda 3 representa el mejor equilibrio entre satisfacción del cliente, logística y potencial comercial.