

Informe Final de Análisis de Tiendas

Introducción

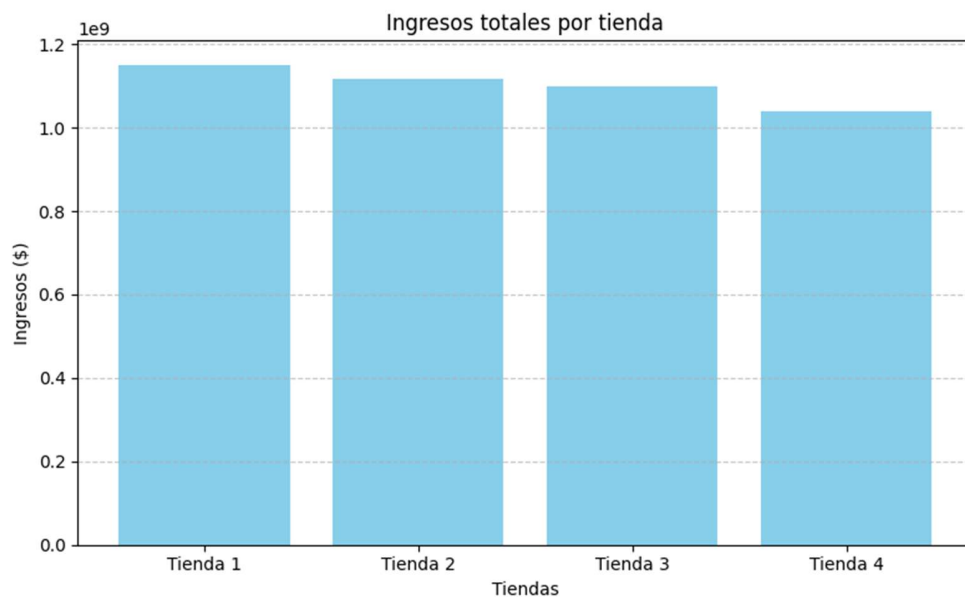
El objetivo de este análisis fue evaluar el rendimiento de cuatro tiendas distintas con base en métricas clave, para recomendarle al Sr. Juan cuál es la mejor opción para vender sus productos. Se estudiaron factores como ingresos totales, distribución por categoría de productos, calificaciones de los clientes, productos más y menos vendidos, y el costo de envío promedio. Además, se generaron visualizaciones para facilitar la interpretación de los resultados y tomar una decisión fundamentada.

Desarrollo

Ingresos totales

Mediante la suma de los precios de los productos vendidos en cada tienda, se encontró que:

- Tienda 1 tuvo los ingresos más altos, con una diferencia destacable respecto a las demás.
- La Tienda 4 obtuvo los ingresos más bajos.



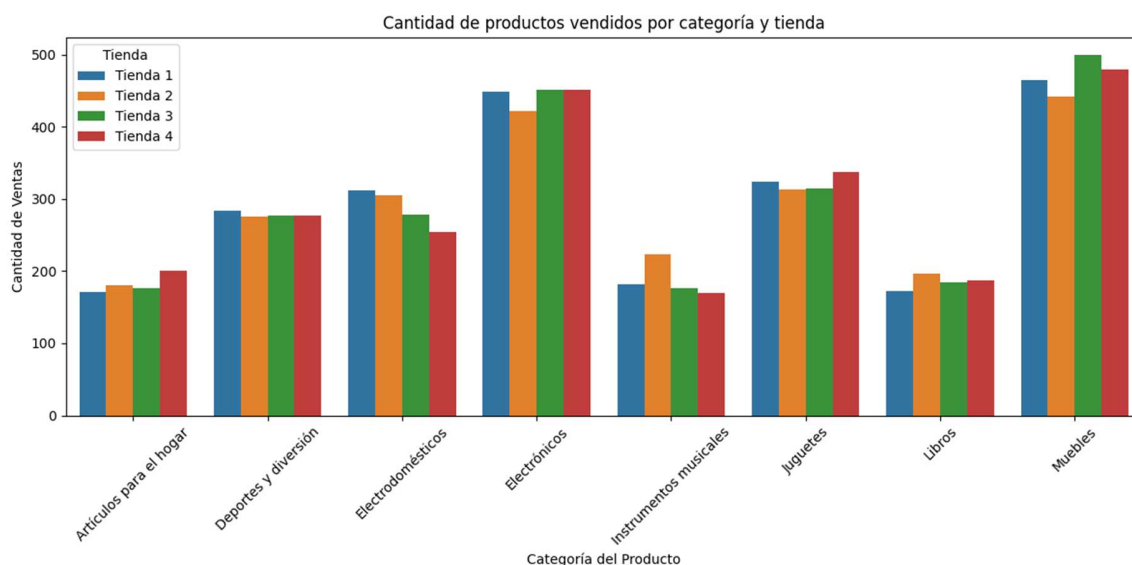
Categorías más vendidas por tienda

Se graficaron las ventas por categoría para cada tienda, permitiendo observar la distribución comparativa de las categorías. Algunas observaciones clave:

- Todas las tiendas presentan un alto volumen de ventas en *Muebles* y *Electrónicos*.
- Tienda 3 tiene un comportamiento más equilibrado entre categorías, aunque con un volumen de ventas menor en general.
- Tienda 1 destaca por tener un mayor número de ventas en varias categorías de productos, sobresaliendo frente a las demás.

Productos más vendidos y menos vendidos

Se identificaron los productos con mayor y menor número de ventas por tienda. Aunque varían entre tiendas, los productos electrónicos como *Asistentes virtuales*, y muebles como *Sillas de oficina*, son recurrentes entre los más vendidos.



Valoraciones promedio

Las calificaciones de los clientes mostraron lo siguiente:

- Tienda 3 obtuvo la mejor calificación promedio.
- Tienda 2 y Tienda 4 tuvieron las calificaciones más bajas.

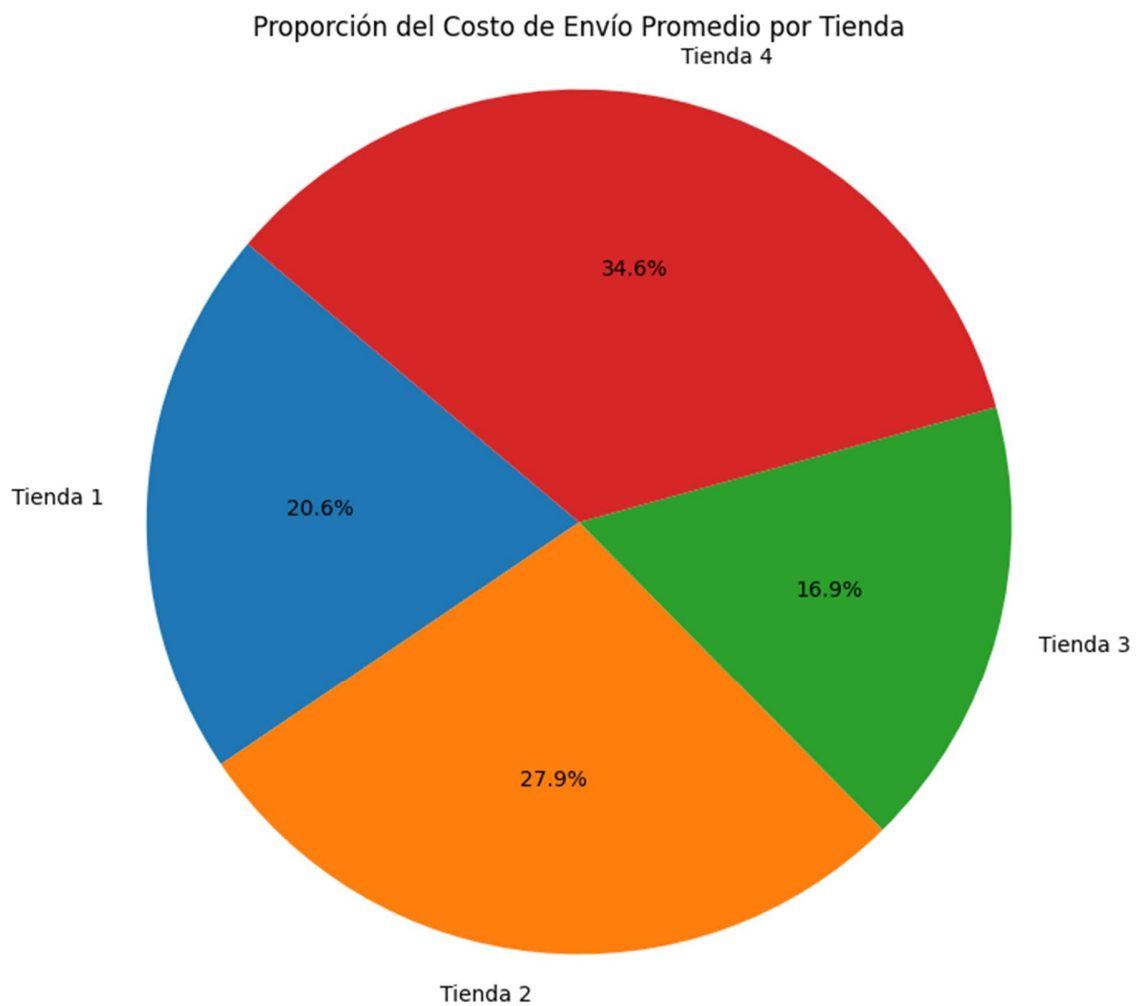
Esto refleja un mayor grado de satisfacción en la Tienda 3, lo cual es importante para la reputación y fidelización del cliente.

Costo de envío promedio por tienda

Se compararon los costos promedio de envío, arrojando los siguientes resultados:

- **Tienda 1:** \$18.361
- **Tienda 2:** \$18.144
- **Tienda 3:** \$17.900
- **Tienda 4:** \$18.142

Si bien la diferencia no es muy alta, **Tienda 3** ofrece el costo de envío más bajo.



Conclusión y Recomendación

Luego de evaluar todos los factores clave, se recomienda que el Sr. Juan elija la Tienda 1 para vender sus productos. Las razones principales son:

- Es la tienda con mayor ingreso total, lo que indica un alto volumen de ventas.
- Tiene una alta participación en categorías populares, como Muebles y Electrónicos.
- Aunque su costo de envío no es el más bajo, se mantiene dentro de un rango competitivo.
- Ofrece productos exitosos que coinciden con los más vendidos en otras tiendas, lo cual puede potenciar aún más sus ventas.
- Si bien Tienda 3 destaca en calificaciones de clientes, su volumen de ventas y alcance general son menores comparados con Tienda 1.

En conclusión, Tienda 1 presenta el mejor equilibrio entre ventas, variedad y rendimiento general, siendo la opción más estratégica para el Sr. Juan.

Sugerencia adicional: Aunque Tienda 1 es la mejor opción general, se recomienda al Sr. Juan mantener una estrategia de monitoreo constante, evaluando periódicamente las calificaciones de los clientes para mantener una buena reputación, tal como lo hace actualmente la Tienda 3.