

Análisis de Rendimiento Alura Store (2020–2022)

Identificación de la tienda menos eficiente y recomendaciones estratégicas.

Objetivo del Análisis

Determinar qué tienda presenta el menor rendimiento para apoyar la decisión de venta del Sr. Juan

Resumen Ejecutivo



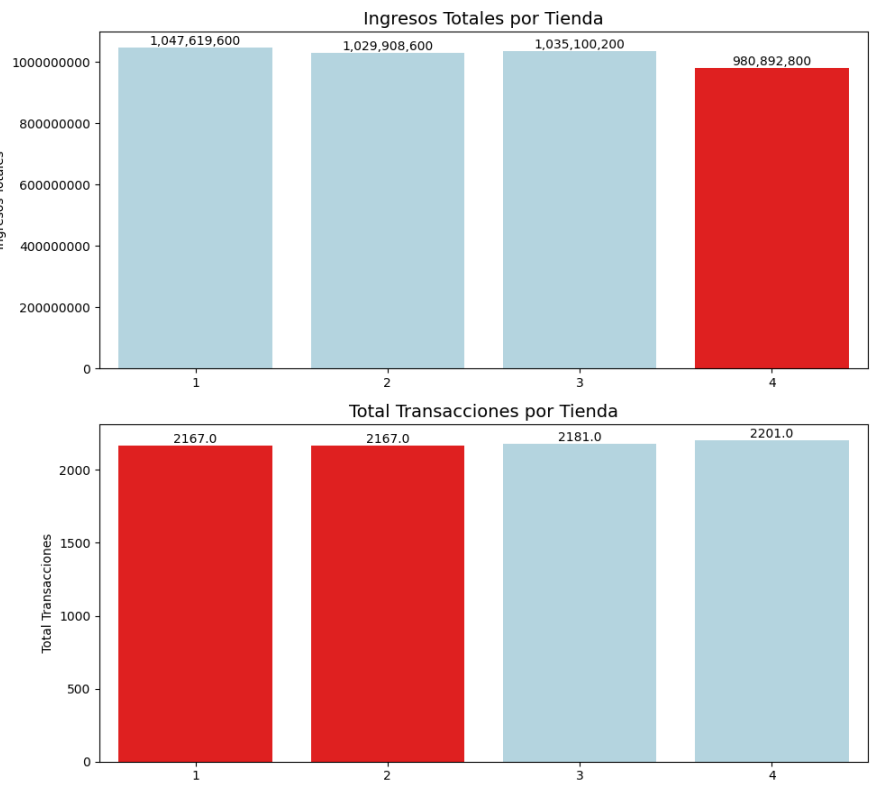
- **Hallazgos clave:**
- Las cuatro tiendas generan ingresos similares ($\approx 25\%$ cada una).
- **La Tienda 4 presenta los ingresos más bajos**, pese a tener el mayor número de transacciones.
- **Tienda 1 y 4 comparten el promedio de satisfacción más bajo.**
- La fuerza de ventas se concentra más en Tienda 1, afectando directamente a la Tienda 4.
- La Tienda 4 tiene el menor costo de envío, pero esto **no compensa su bajo rendimiento.**
- **Conclusión preliminar:**
 - > **La Tienda 4 es la menos eficiente.**

Análisis de Rendimiento



Tienda 4: 980M (la más baja en ingresos)

La Tienda 4 genera **66M menos** que la tienda líder.

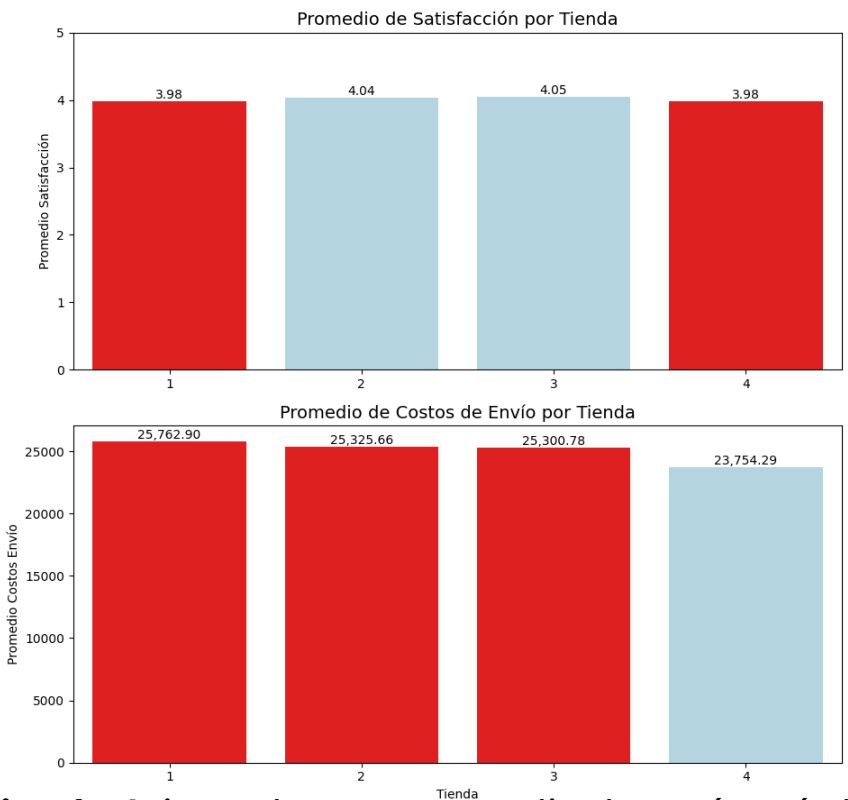


Tienda 4 tiene el mayor número de transacciones, pero no se traduce en ingresos.

Alto volumen + bajos ingresos = ineficiencia comercial.

Tienda 2 y 3 sobre el promedio global en satisfacción

Tienda 1 y 4 están **por debajo** del promedio global.



Tienda 4 tiene el costo promedio de envío más bajo (23,754). **Tienda 1** tiene el más alto (25,762).

La eficiencia logística **no compensa** el bajo rendimiento comercial.

Análisis de Rendimiento



Electrónicos, Electrodomésticos y Muebles dominan en todas las tiendas.

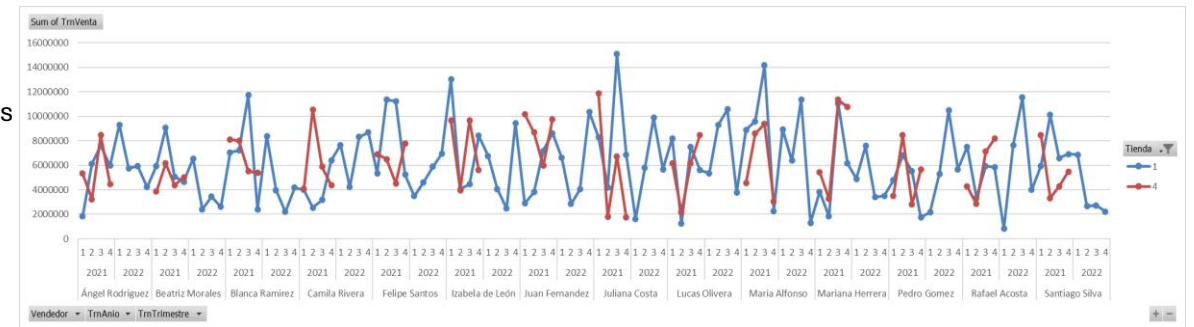
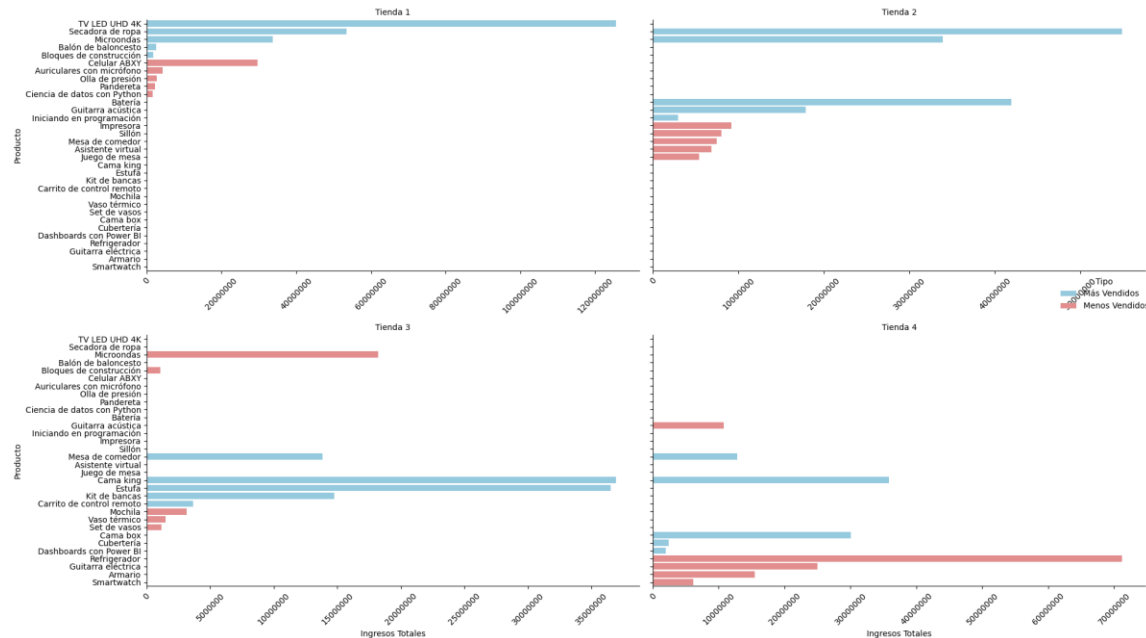
Tienda 4 vende menos Electrodomésticos que las demás (239 vs 291/282/264).

Menor penetración en categorías de alto valor.

Tienda 4 vende bien “Cama King” y “Cama Box”, pero sus ingresos son menores comparados con productos equivalentes en otras tiendas.

Productos de alto valor como “Refrigerador” tienen muy pocas transacciones en Tienda 4.

Productos Más y Menos Vendidos por Tienda



Los empleados más productivos se concentran en Tiendas 1, 2 y 3. Tienda 4 tiene **los niveles más bajos de productividad promedio**. Varios empleados no atienden Tienda 4 de forma constante.

Conclusiones y Recomendaciones

El análisis integral confirma que **la Tienda 4 es la candidata ideal para ser vendida**, permitiendo al Sr. Juan liberar capital considerando que esta tienda representa el 25% de sus ingresos anuales.

La Tienda 4 es la menos eficiente porque:

Tiene **los ingresos más bajos**.

Tiene **la satisfacción más baja** junto con Tienda 1.

Su fuerza de ventas está **menos activa**.

Tiene **menor penetración en categorías clave**.

Sus productos de alto valor tienen **baja rotación**.

Dado que la tienda líder en ventas y la tienda 4 comparten características en cuanto a niveles de satisfacción de los clientes, alcance de ventas, Manejo de Inventarios y se diferencian básicamente en aspectos de promedio de costos de envío se hace las siguientes recomendaciones para el plan de acción:

1. Vender la Tienda 4

- Basado en:
 - Bajo rendimiento sostenido
 - Baja productividad de empleados
 - Menor rentabilidad por transacción

2. Reasignar fuerza de ventas antes de la venta

- Para mejorar su valuación.

3. Optimizar catálogo

- Reducir productos de baja rotación
- Potenciar Electrodomésticos y Electrónicos

4. Revisar estrategia de precios y promociones

- Especialmente en productos de alto margen.