

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.**

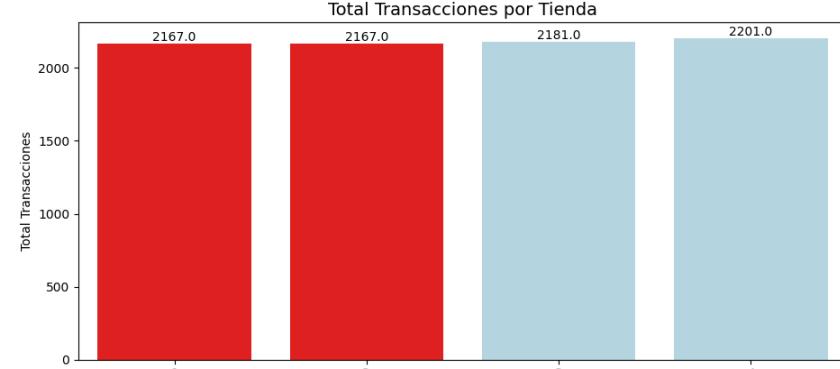
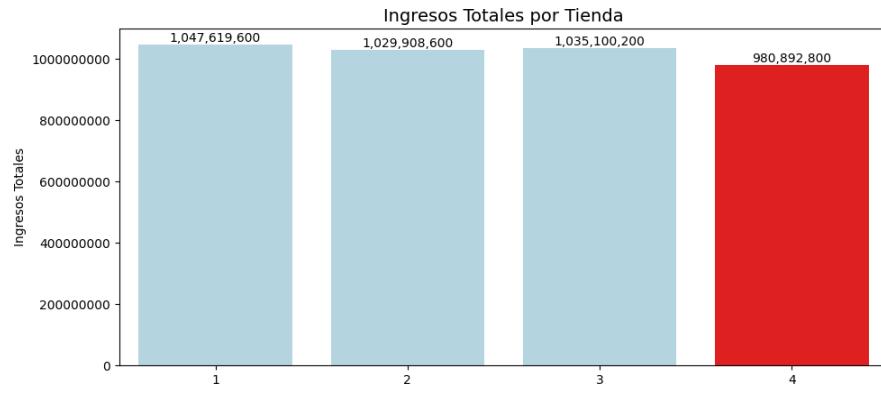


Análisis de Rendimiento



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

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

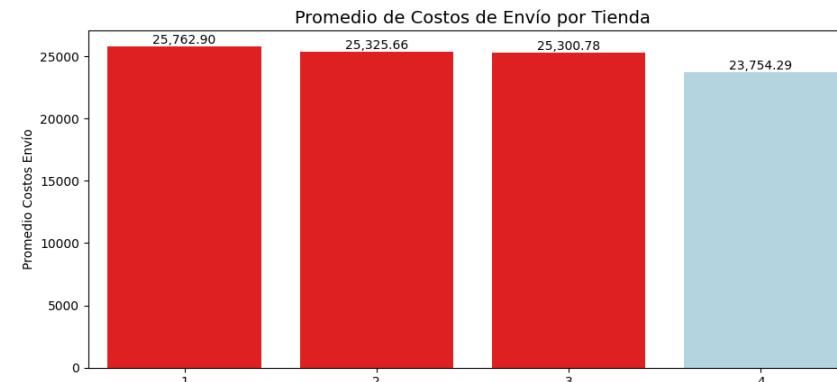
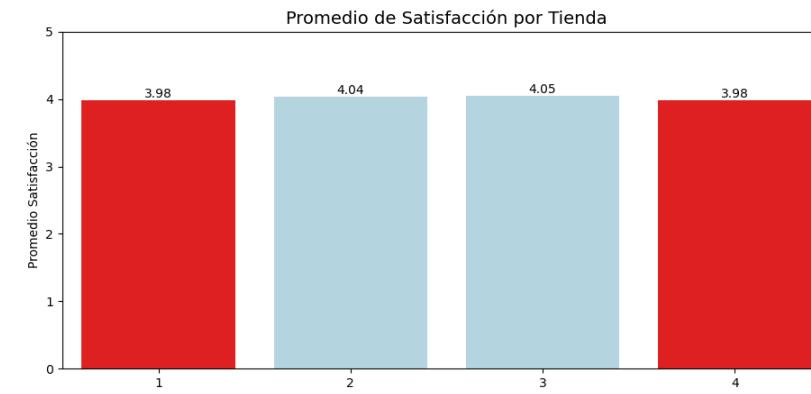


Tienda 4 tiene el mayor número de transacciones, pero no se traduce en ingresos.

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



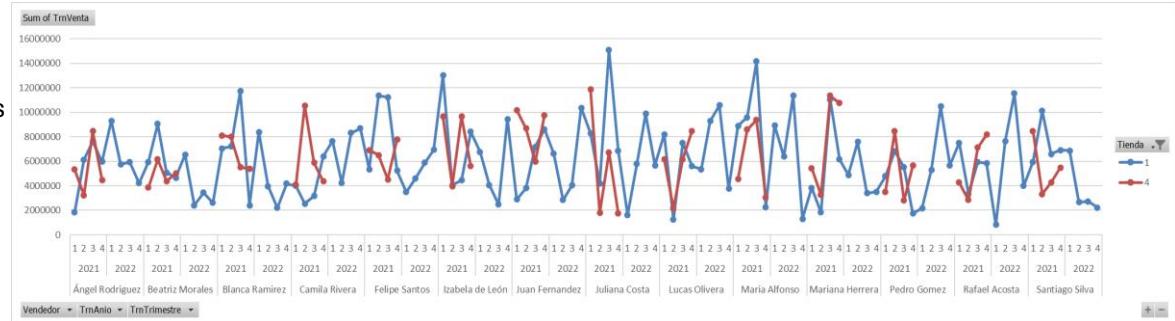
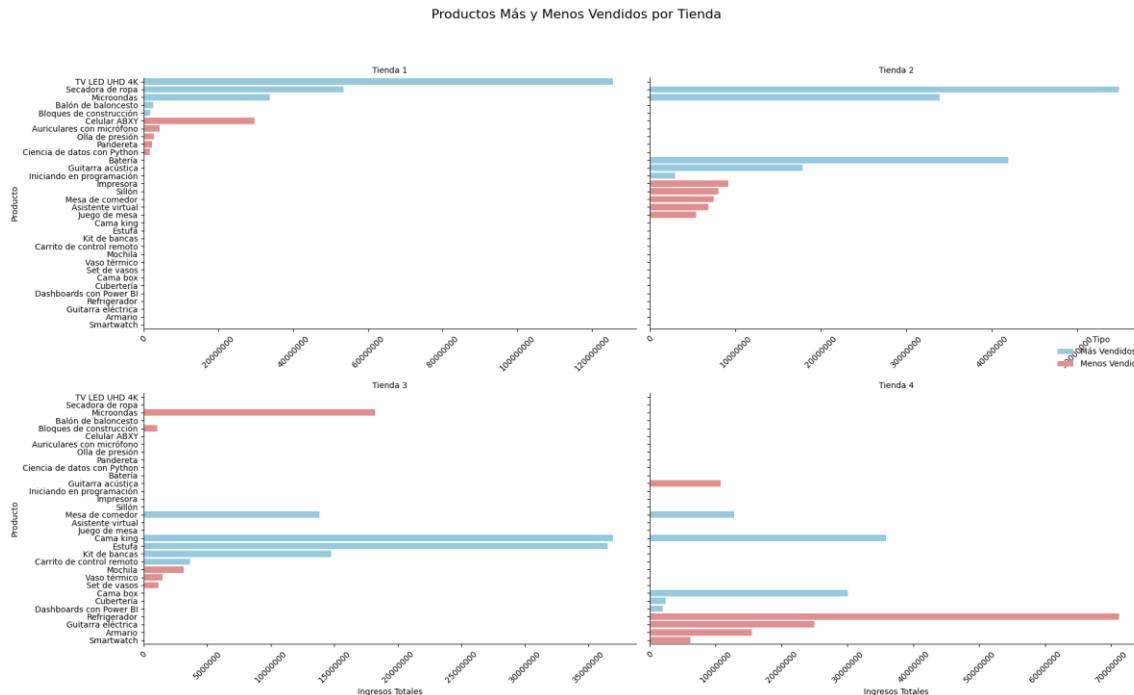
Electrónicos, Electrodomésticos y Muebles dominan en todas las tiendas.

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.



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 está 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.