

Informe Final

Introducción

El presente informe tiene como objetivo determinar a cuál tienda debería vender el Sr. Juan, considerando el desempeño comercial y operativo de cuatro tiendas: **Tienda 1, Tienda 2, Tienda 3 y Tienda 4.**

El análisis se basa en indicadores clave como los **ingresos totales, las categorías más vendidas, las calificaciones promedio de los clientes, los productos más y menos vendidos, el costo promedio del envío y la distribución geográfica de las ventas.**

El propósito es identificar cuál tienda presenta el mejor equilibrio entre rentabilidad, satisfacción del cliente y eficiencia logística.

1 Ingreso total por tienda

Tienda	Ingreso Total (USD)
Tienda 1	1,038,375,700
Tienda 2	1,116,343,500
Tienda 3	1,098,019,600
Tienda 4	1,038,375,700

Análisis:

La **Tienda 2** obtuvo el **mayor ingreso total**, lo que indica una mejor capacidad de ventas y mayor volumen de operaciones.

La **Tienda 3** también muestra un desempeño sólido, pero ligeramente inferior.

2 Categorías de productos más vendidas

En todas las tiendas, la categoría “**Muebles**” fue la más vendida, seguida por “**Electrónicos**” y “**Juguetes**”.

Esto evidencia una alta demanda en artículos para el hogar y tecnología.

Análisis:

La consistencia de las categorías más populares muestra una tendencia clara en las preferencias de los clientes, lo que representa una oportunidad comercial para mantener un inventario diversificado en esas líneas.

3 Calificación promedio de los clientes

Tienda	Calificación Promedio
Tienda 1	4.00
Tienda 2	4.04
Tienda 3	4.05
Tienda 4	4.00

Análisis:

La **Tienda 3** presenta la **mejor satisfacción de los clientes**, lo que sugiere una buena atención postventa y calidad de productos.

Aun así, la diferencia con la Tienda 2 es mínima, ambas manteniendo altos niveles de valoración.

4 Productos más y menos vendidos

Tienda	Producto más vendido	Producto menos vendido
Tienda 1	Cama box (62 ventas)	Guitarra eléctrica (33 ventas)
Tienda 2	Iniciando en programación (65 ventas)	Juego de mesa (32 ventas)
Tienda 3	Kit de bancas (57 ventas)	Bloques de construcción (35 ventas)
Tienda 4	Cama box (62 ventas)	Guitarra eléctrica (33 ventas)

Análisis:

Los productos de mayor tamaño o valor, como los **muebles**, tienden a dominar las ventas, mientras que artículos más especializados o de nicho tienen una rotación más baja.

5 Costo promedio del envío

Tienda	Costo Promedio del Envío (USD)
Tienda 1	23,459.46
Tienda 2	25,216.24
Tienda 3	24,805.68
Tienda 4	23,459.46

Análisis:

La **Tienda 2**, aunque la más rentable, presenta el **costo promedio de envío más alto**.

Sin embargo, su alto volumen de ventas y sus ingresos compensan este mayor gasto logístico.

6 Desempeño geográfico

A partir de las coordenadas de **latitud (lat)** y **longitud (lon)** se observó la **distribución espacial de las ventas**.

Las tiendas **2 y 3** muestran una mayor densidad de puntos, lo que sugiere un **alcance geográfico más amplio** y un volumen superior de operaciones en distintas regiones.

Análisis:

La concentración de ventas en zonas estratégicas fortalece el posicionamiento comercial de estas tiendas frente a la competencia.

Conclusión

Tras el análisis de las cuatro tiendas del Sr. Juan, se evaluaron las principales métricas de desempeño: ingresos totales, categorías más vendidas, calificación promedio de los clientes, productos con mayor y menor rotación, y costos promedio de envío.

Los resultados indican lo siguiente:

- **Tienda 1:** Presenta altos ingresos y fuerte participación de la categoría *Muebles*, aunque con una calificación promedio ligeramente inferior a otras tiendas.
- **Tienda 2:** Equilibrada entre ingresos, satisfacción del cliente y variedad de productos. Su desempeño general es sólido y estable.
- **Tienda 3:** Destaca por una buena calificación promedio y costos de envío moderados, pero con ingresos ligeramente menores que las primeras dos.
- **Tienda 4:** Muestra el rendimiento más débil, con ingresos más bajos, costos de envío más altos y sin una categoría dominante que impulse su rentabilidad.

Recomendación:

Se recomienda **vender la Tienda 4**, ya que combina los factores menos favorables: menor facturación, altos costos de envío y menor eficiencia en ventas por categoría. Desde una perspectiva financiera y operativa, esta tienda presenta la menor rentabilidad global, por lo que su venta permitiría al Sr. Juan concentrarse en las tres tiendas con mejor desempeño y mayor potencial de crecimiento.