

Reporte 1er Challenge Data Science

Adelina Escobar Acevedo

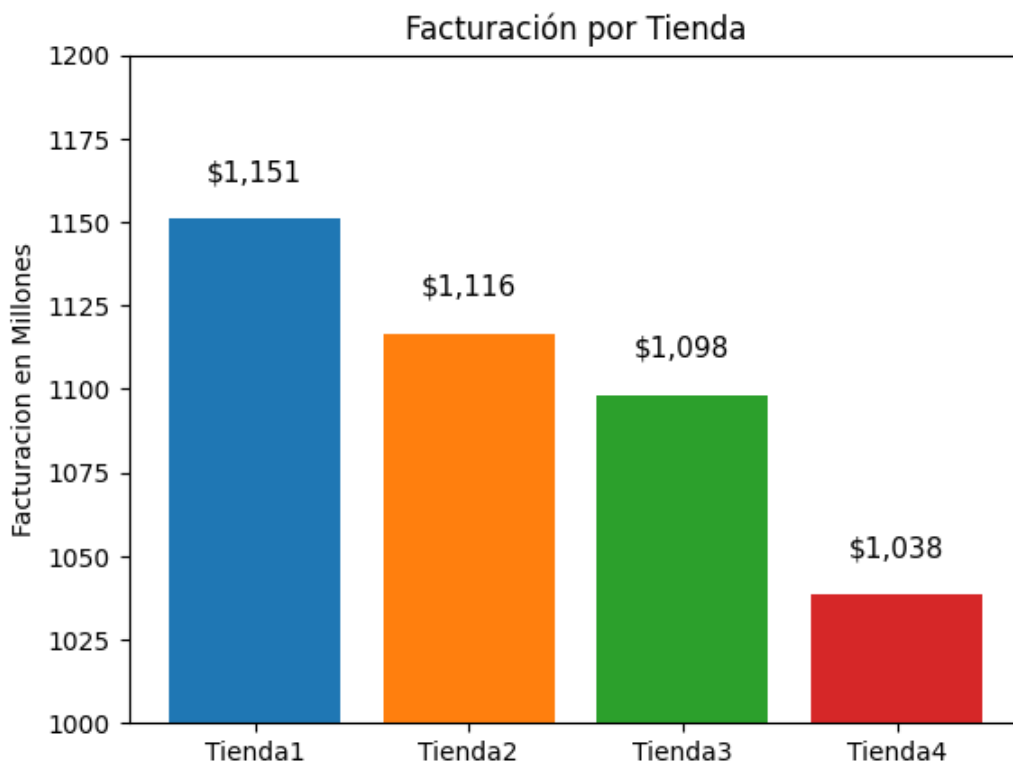
Objetivo del Challenge: El Sr. Juan debe decidir qué tienda vender de su cadena, por ello se analizan los datos de ventas, rendimiento y reseñas para identificar la menos eficiente. Se debe presentar una recomendación basada en el análisis.

Mi Recomendación: La tienda #4 es la que tiene menor rendimiento en general. Sin embargo, el presente análisis demuestra que las cuatro tiendas son similares.

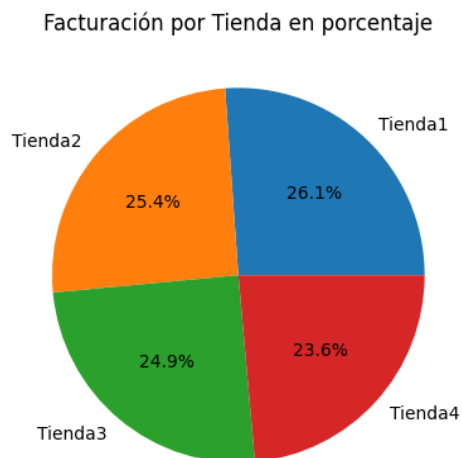
Se deben presentar mínimo 3 gráficos diferentes.

Análisis:

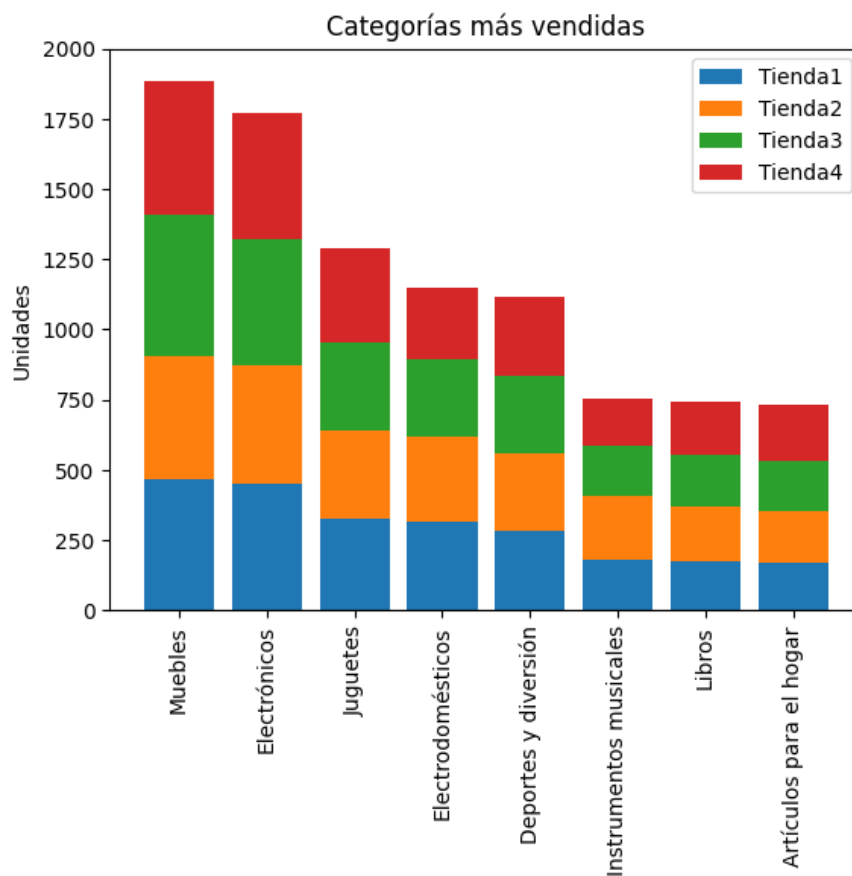
En la Figura se aprecia la facturación por tienda en millones. Note que si bien la tienda 1 es la que factura más de las cuatro tiendas, todas superan los mil millones.



Para observar la gráfica desde la porcentajes tenemos una gráfica de pastel que indica el porcentaje de facturación con el que contribuye cada una de las tiendas, aquí se aprecia que la diferencia entre las tiendas es de 1 a 3 puntos porcentuales.

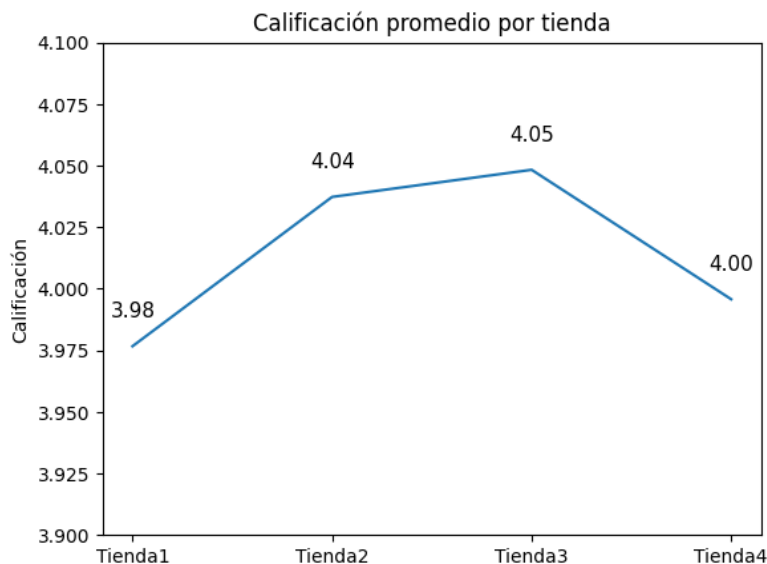


Las ventas por categoría se muestran a continuación, las barras se encuentran apiladas y el color indica la tienda a la que corresponde la venta.

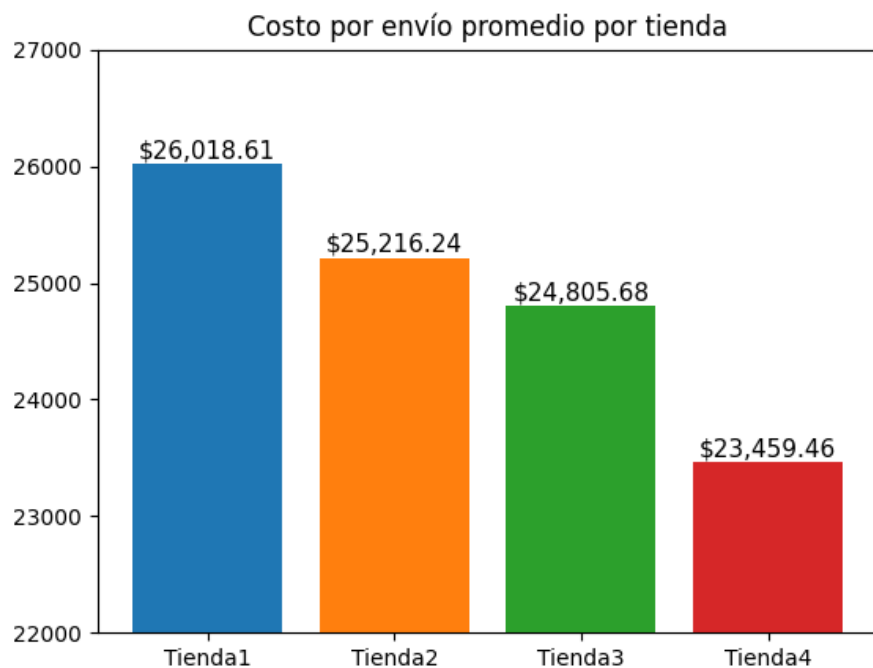


Se aprecia claramente que las dos categorías mas vendidas son Muebles y electrónicos. Mientras que las que tienen menos ventas son Instrumentos musicales, Libros y Artículos para el hogar.

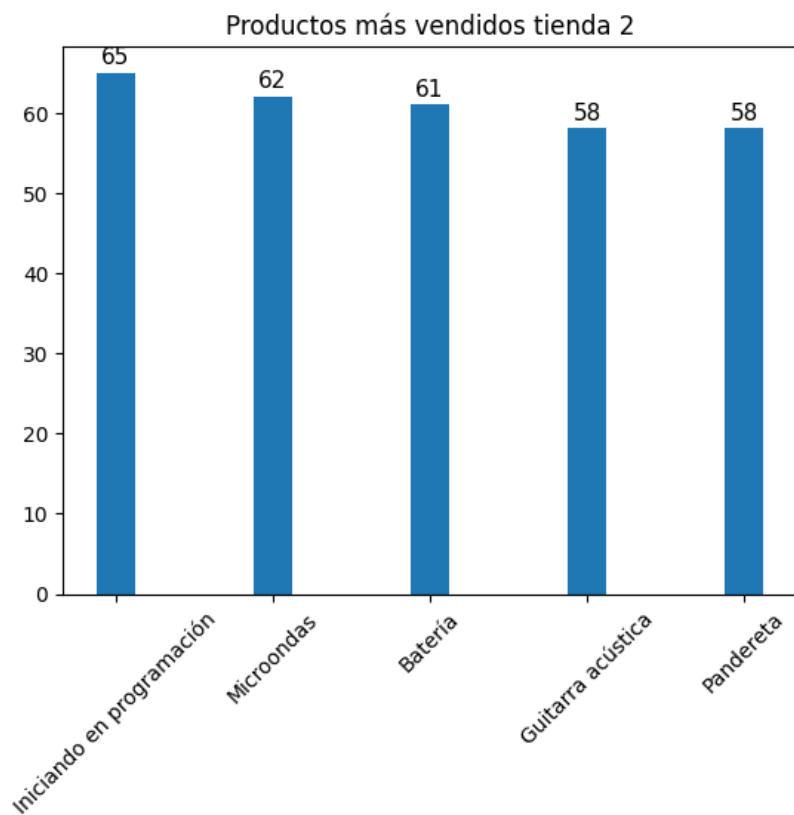
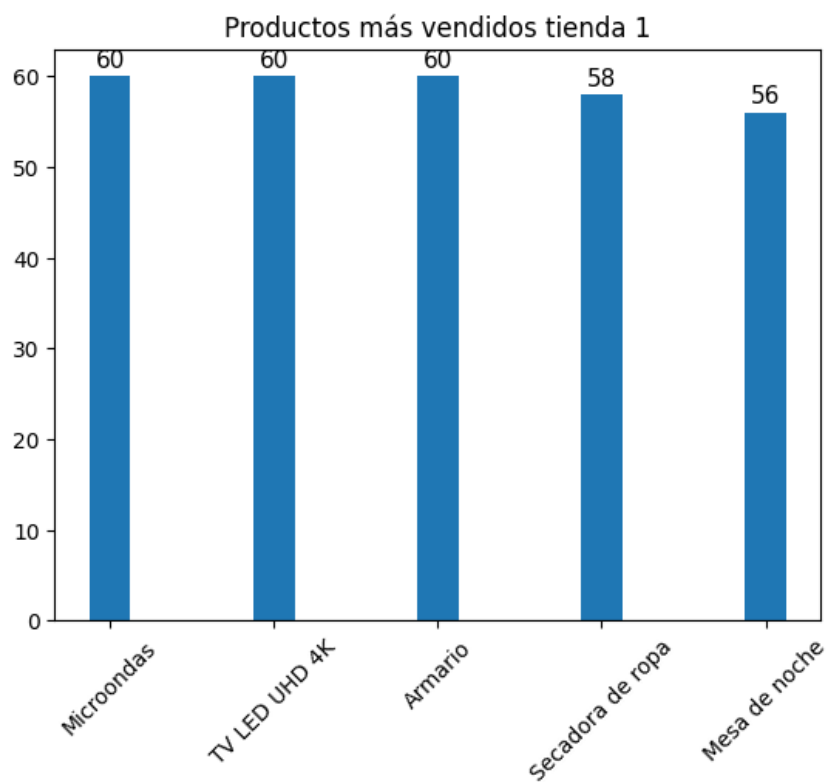
Los usuarios han calificado las tiendas y el resultado se aprecia en la Figura de las calificaciones mostradas por el usuario. La tienda 1 siendo la que más factura también es la peor calificada, se recomienda considerar los comentarios de los usuarios. La tienda 4 supera por poco la calificación de la tienda 1.

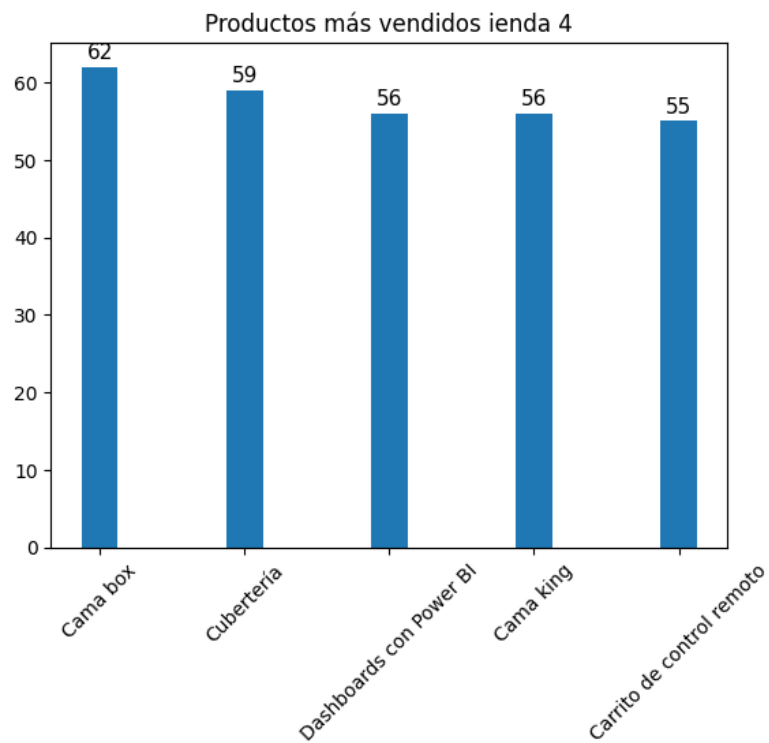
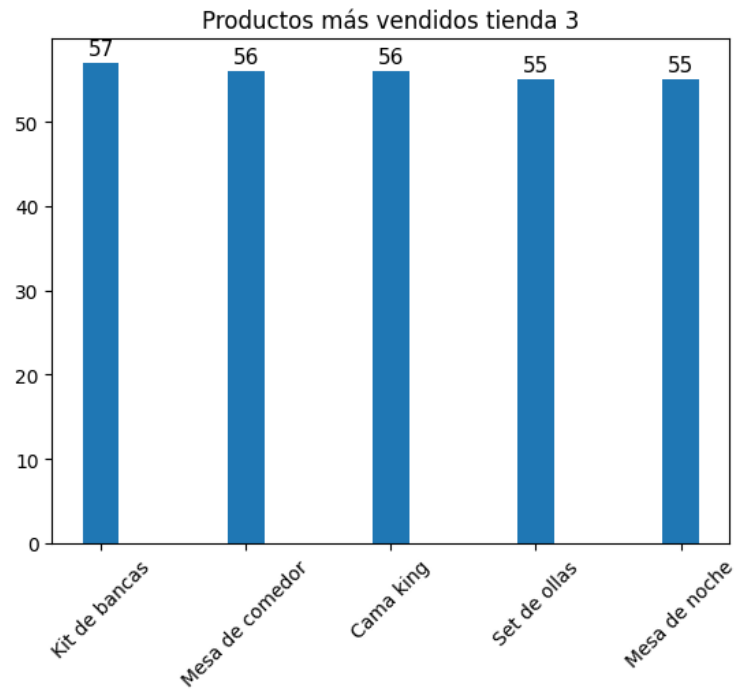


El costo de envío por tienda:



Finalmente los artículos más vendidos en cada tienda.





Esperando que el presente reporte sea un inicio para que se pueda tomar la decisión, todavía hay información que se puede extraer de estos datos, por ejemplo, la localización geográfica y la tendencia de ventas en los años.