



Tecnológico de Monterrey

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY
CAMPUS QUERÉTARO**

Actividad 4 (Extracción de Características)

Unidad de formación.

Analítica de datos y Herramientas de

Inteligencia Artificial II

Grupo 101

Alumna.

Carolina Solis Flores A01708072

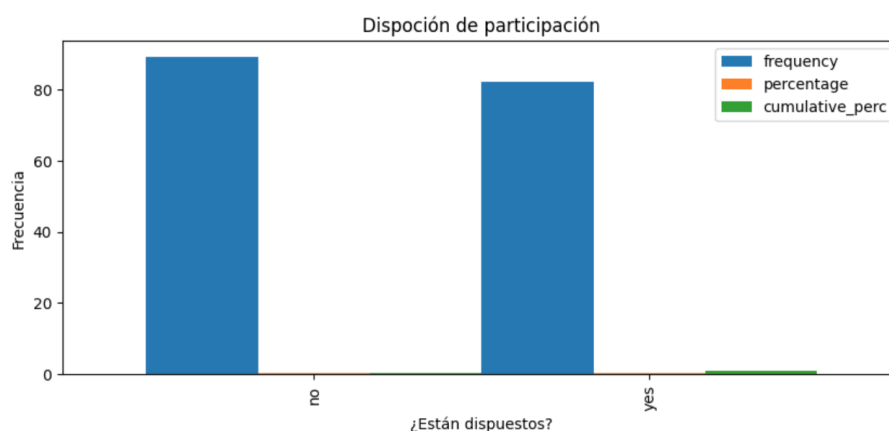
Profesor.

PhD. Alfredo García Suárez

27 Abril 2023

Variable Categórica 1

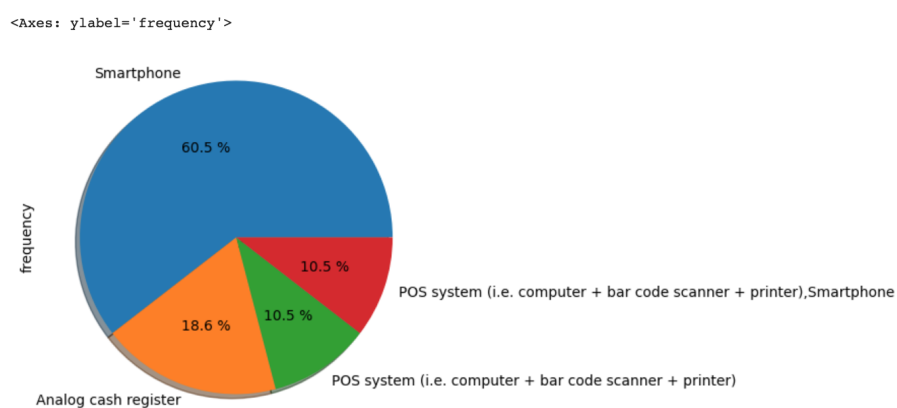
'234_willingness_participate_workshop'



En esta categoría el 52% de las personas que fueron encuestadas contestaron que no estaban dispuestas a participar en un workshop. Mientras que 47% mencionaron que sí estaban dispuestas.

Variable Categórica 2

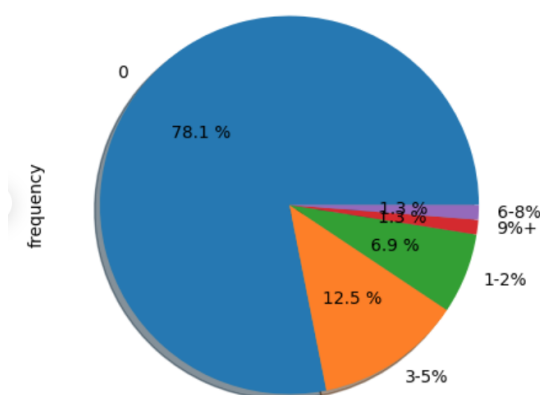
'184_store_devices'



Hablando de los dispositivos que tienen las empresas encuestadas, se encontró que el dispositivo más utilizado es el smartphone (60.5%) mientras que algunas empresas utilizan un sistema POS system (10.5%) e incluso integran este sistema con el uso de el Smartphone.

Variable Categórica 3

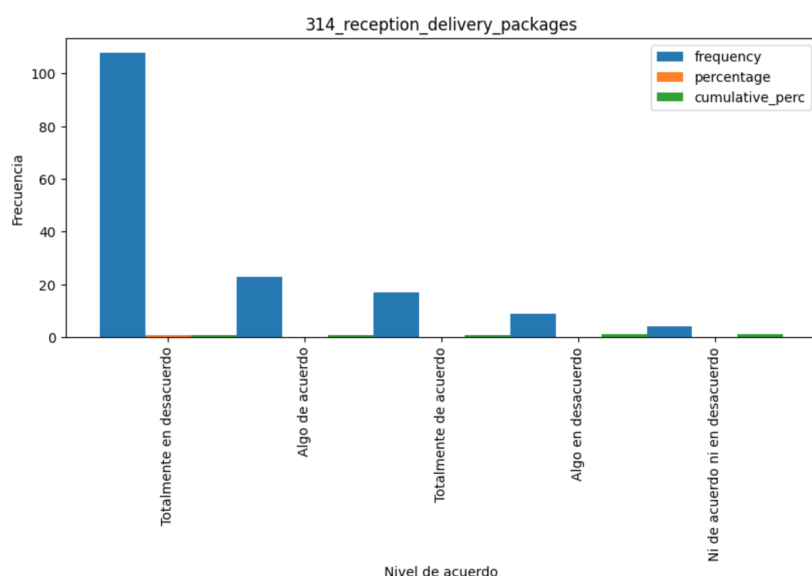
'278_credit_interest'



La mayoría de empresas encuestadas (78.1%) mencionaron que no aplican un interés al aplicar crédito. El 12.5% que mencionó que sí suelen aplicarlo, tienen un interés de 3-5%. Mientras que solo el 1.3% tiene un interés alto de 9%+

Variable Categórica 4

'314_reception_delivery_packagest'

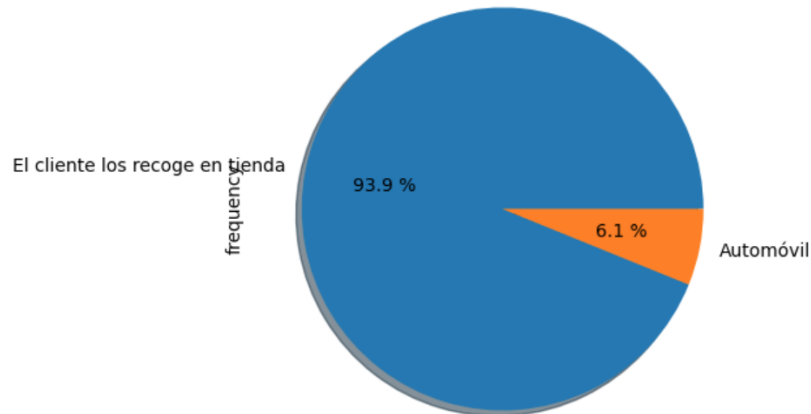


Ninguna de las empresas están cien por ciento seguros acerca de la recepción y entrega de paquetes. Por un lado, el 63.15% de las empresas mencionan que están completamente en desacuerdo acerca de la recepción y entrega de paquetes, mientras que solo el 13.45% mencionan que están algo de

acuerdo, pero que existe algo que no los convence.

Variable Categórica 5

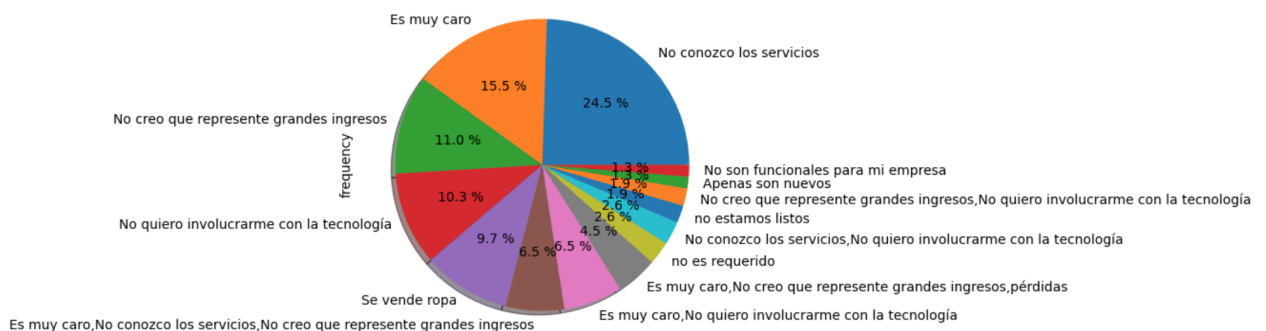
'79_delivery_vehicle'



El 93.9% de las empresas encuestadas no cuentan con un servicio de delivery, es por eso que los clientes deben recogerlo en la tienda, mientras que solo el 6.1% cuenta con automóvil que les ayuda a hacer el reparto de sus productos.

Variable Categórica 6

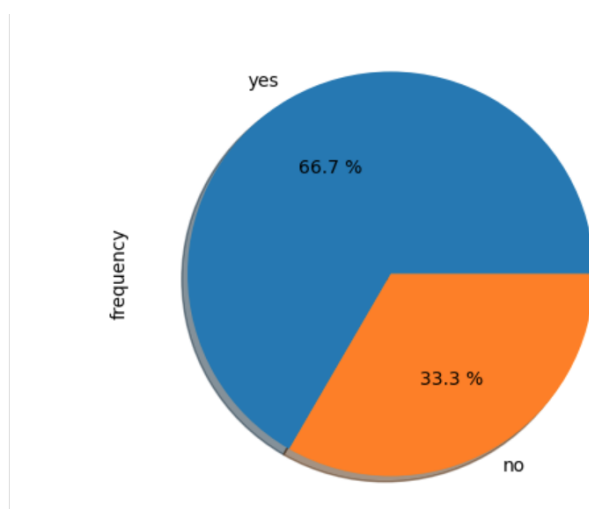
'69_why_not_services'



Al preguntarles sobre por qué no ofrecer servicios diferentes para expandir su mercado, el 24.5% de los encuestados mencionaron que no conocen que otros servicios pueden ofrecer, por otro lado, las personas que si conocen diversos servicios, mencionan que son muy caros (15.5%). Al igual que muchos de estos no están dispuestos a tenerlos pues no representará un cambio significativo en sus ingresos. (11%)

Variable Categórica 7

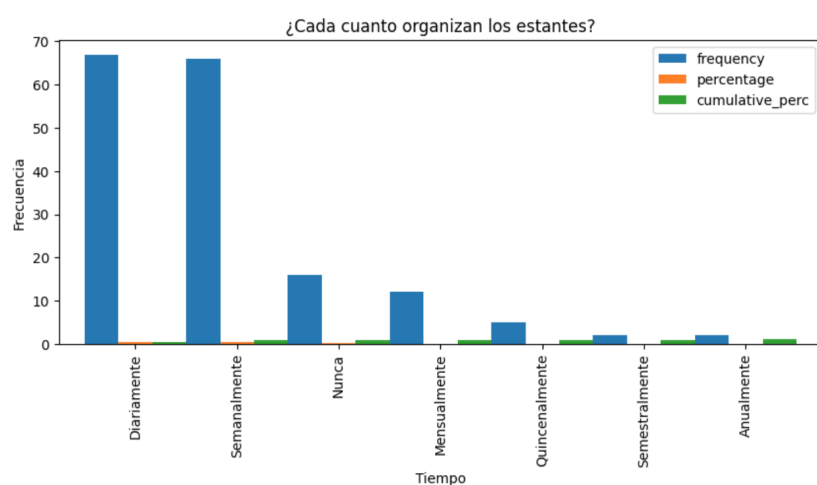
'186_internet_connection'



Al vivir en una época donde todo está interconectado, es importante que las empresas cuenten con el servicio de internet. Al preguntarles si contaban con el servicio, el 66.7% mencionaron que sí, mientras que el 33.3% mencionaron que no.

Variable Categórica 8

'157_frequency_organize_shelves'

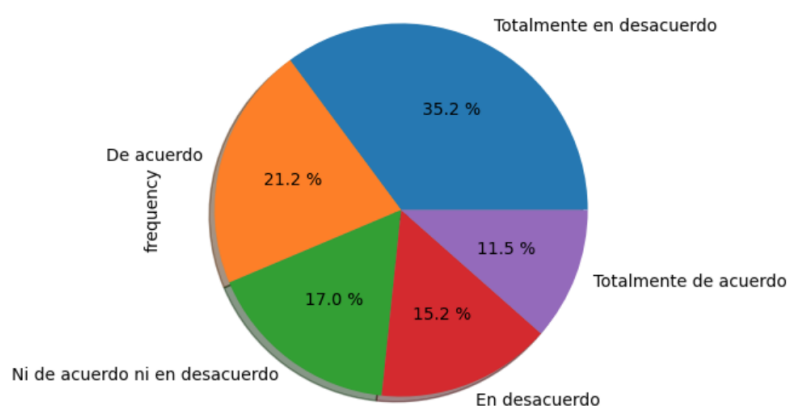


Para la gran parte de las empresas, el tener un lugar de trabajo limpio y organizado es muy importante, es por eso que el 39.18% menciona que suelen organizar los anaqueles diariamente,

asimismo el 38.59% suelen organizarlo semanalmente.

Variable Categórica 9

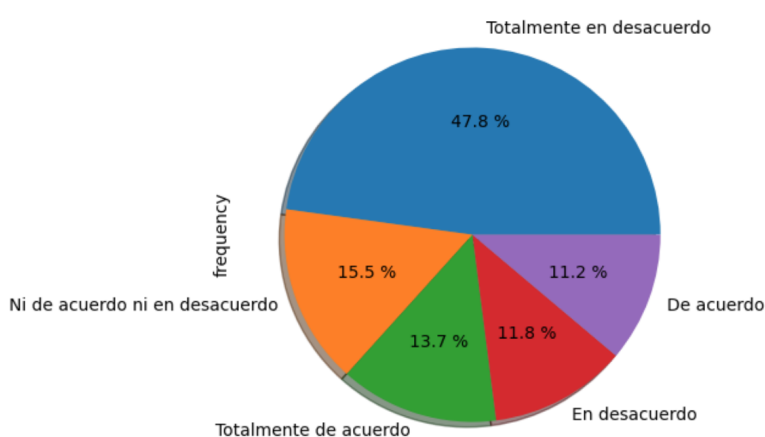
'264_technology_budget'



Se les preguntó qué tan de acuerdo están con tener un presupuesto para tecnología. El 35.2% mencionó que estaba completamente en desacuerdo mientras que solo el 11.5% estaba completamente de acuerdo. Por lo que se intuye que las personas piensan que la digitalización y el uso de nuevas tecnologías no es tan importante para el desarrollo de su empresa.

Variable Categórica 10

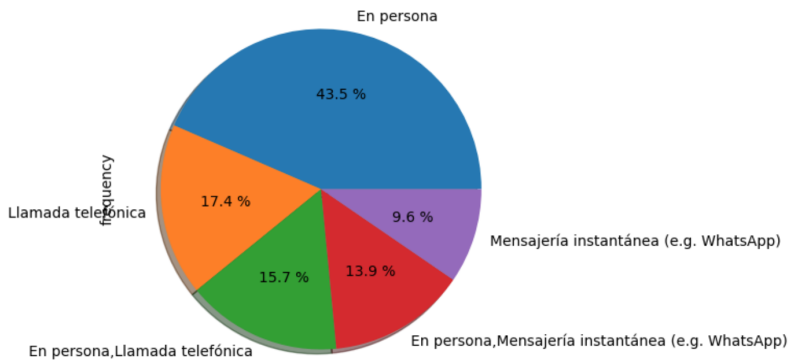
'254_technology_roadmap'



El 47.8% de los encuestados están totalmente de acuerdo acerca de utilizar un technology roadmap (plan de programación). Mientras que solo el 13.7% está totalmente de acuerdo en su uso.

Variable Categórica 11

'185_place_orders_suppliers'

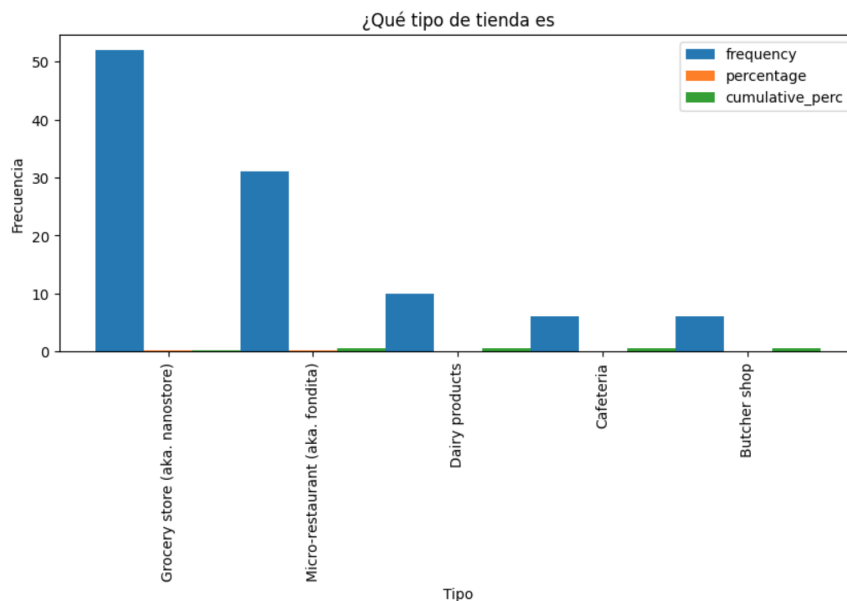


El 43.5% de los encuestados mencionaron que la forma en la que hacen órdenes a sus proveedores es en persona. La segunda forma más utilizada (17.4%) es mediante llamadas telefónicas. Incluso el 15.5%

mencionó que utiliza tanto las llamadas como las juntas en persona.

Variable Categórica 12

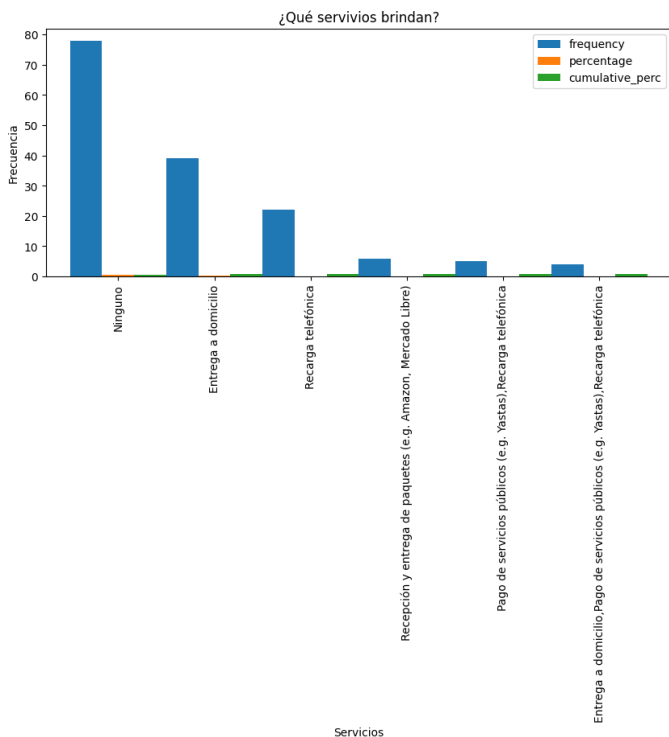
'232_type_of_store'



El 30.40% de las personas encuestadas trabajan en un grocery store (nanostore). Por otro lado, el 18.12% trabajan en micro-restaurantes (fonditas). Mientras que solo el 12.86% trabajan en productos lácteos (5.8%), cafeterías (3.5%) y butcher shop (3.5%)

Variable Categórica 13

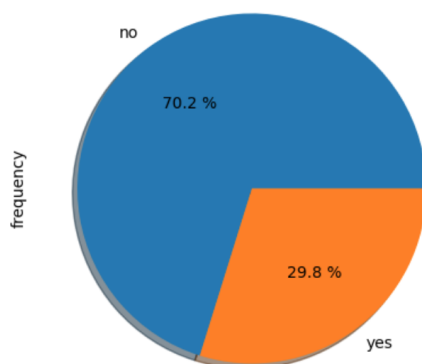
'60_services'



El 45.61% de las empresas no ofrecen algún servicio además del principal para su negocio. De las empresas que sí ofrecen servicio extras, el servicio más común es la entrega a domicilio (22.80%). Mientras el más inusual es el de recepción y entrega de paquetes (amazon, mercado libre, etc) (3.5%), pues otras empresas suelen ofrecer más de un servicio como entrega a domicilio, pago de servicios y recarga.

Variable Categórica 14

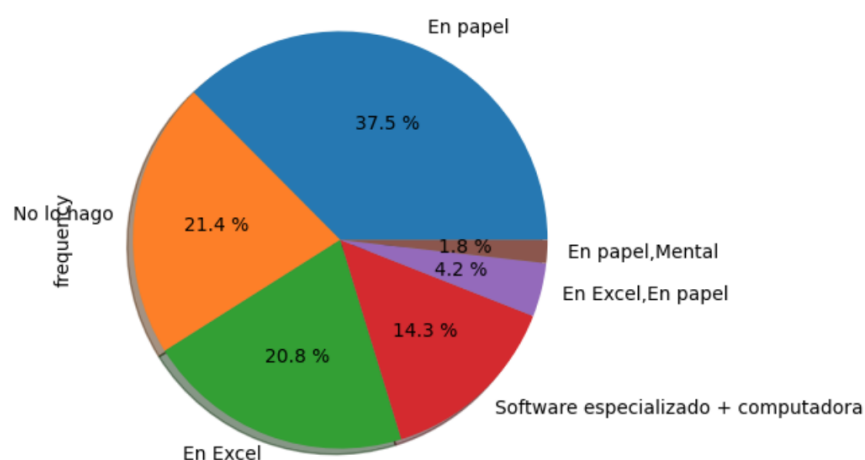
'99_does_the_micro_retailer_exhibits_products_outside_'



El 70.2% de las personas encuestadas mencionaron que no exhiben sus productos afuera de sus locales, esto puede llegar a ser debido a que la mayor cantidad de personas trabajan en groceries stores o fondas. Por otro lado, el 29.8% si exhibe sus productos.

Variable Categórica 15

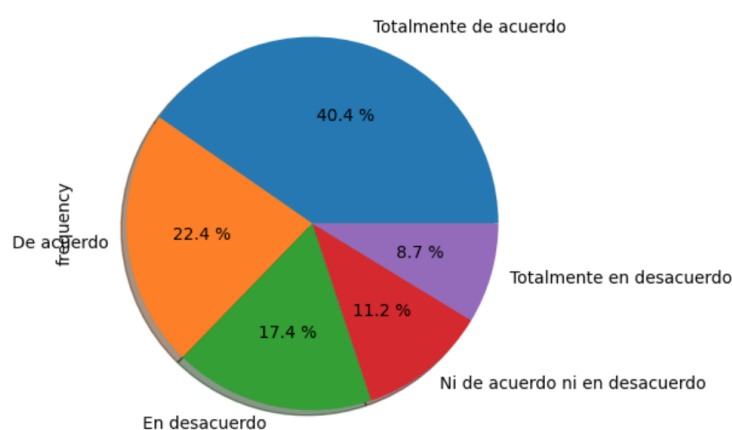
'49_inventory_records'



Considerando los resultados, se concluye que la forma más usual de hacer un inventario es en papel (37.5%), lo que nos da a entender que las empresas no están digitalizando sus procesos. Incluso el 21.4% de las empresas no suelen realizar inventario. Mientras que el 35% si utiliza las nuevas tecnologías, específicamente el 20.8% utiliza excel y el 14.3% utiliza softwares especializados.

Variable Categórica 16

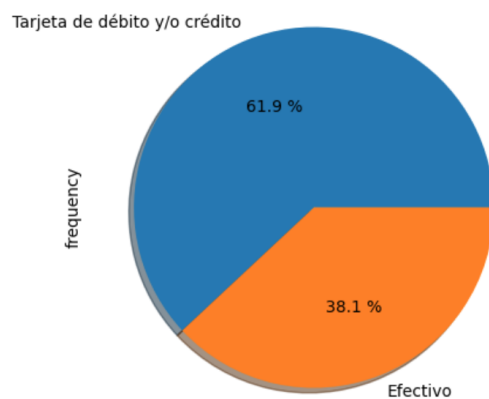
'260_technology_scalable'



La gran cantidad de personas estuvieron de acuerdo acerca de la tecnología escalable, específicamente el 40.4% de las empresas mencionaron estar totalmente de acuerdo y el 22.4% solamente de acuerdo. Mientras que el 8.7% estaba completamente en desacuerdo.

Variable Categórica 17

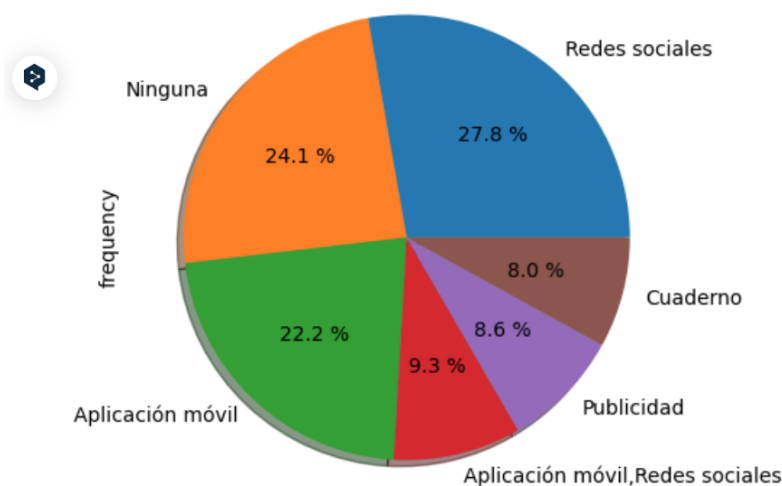
'28_prefered_payment_method'



La forma preferida de pago de las empresas es mediante tarjeta de débito o de crédito (61.9%). Aún así el 38.1% menciona que prefieren el efectivo.

Variable Categórica 18

'214_customer_relationship_tools '

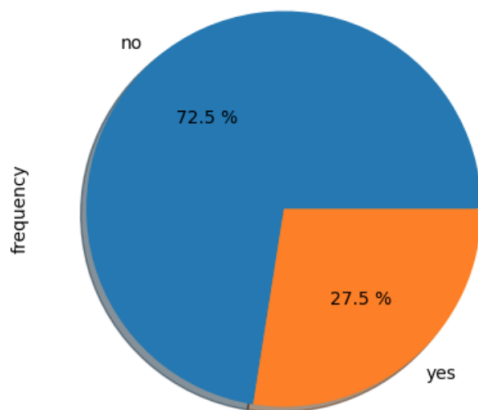


Las formas más comunes en las que las empresas mantienen una relación con sus clientes son las redes sociales (27.8%) al igual que las aplicaciones móviles (22.2%).

Aún así, hay empresas que no creen importante tener una relación estrecha con sus clientes, por eso no utilizan ninguna herramienta (24.1%).

Variable Categórica 19

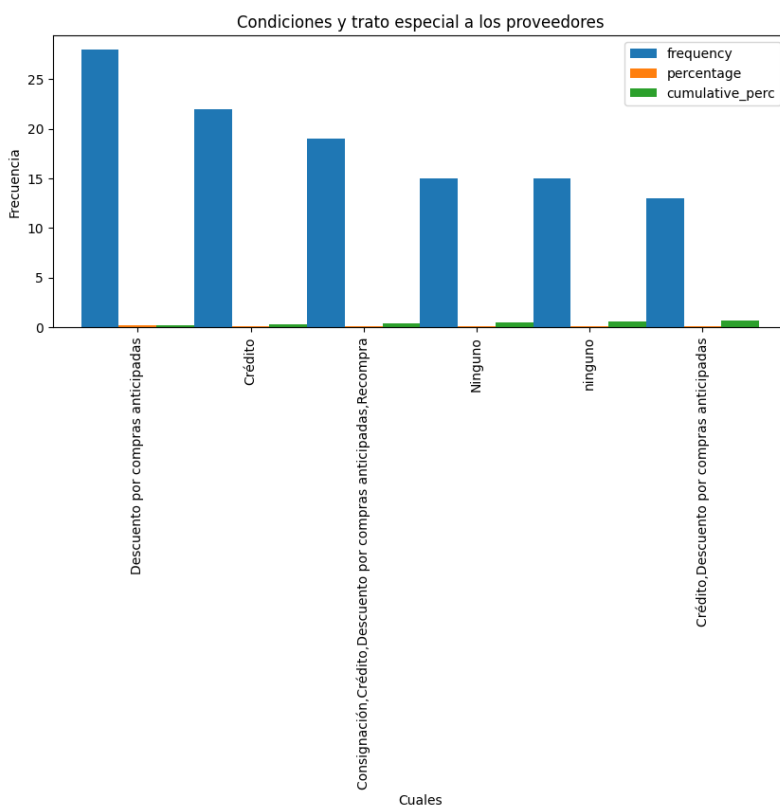
'108_does_the_micro_retailer_has_a_barred_window_'



El 72.5% de micro retailers mencionaron que no cuentan con ventanas enrejadas. Solo el 27.5% si cuenta con este tipo de ventanas.

Variable Categórica 20

'53_special_conditions_suppliers'



El 16.37% de las empresas suelen dar descuentos por compras anticipadas, el 12.86% suele brindar crédito, y solo el 7.6% suele brindar tanto descuento como crédito. Mientras que el 17.54 no suele brindar ningún tipo de trato especial a sus proveedores.