

# Análisis de las 4 tiendas Alura Store.

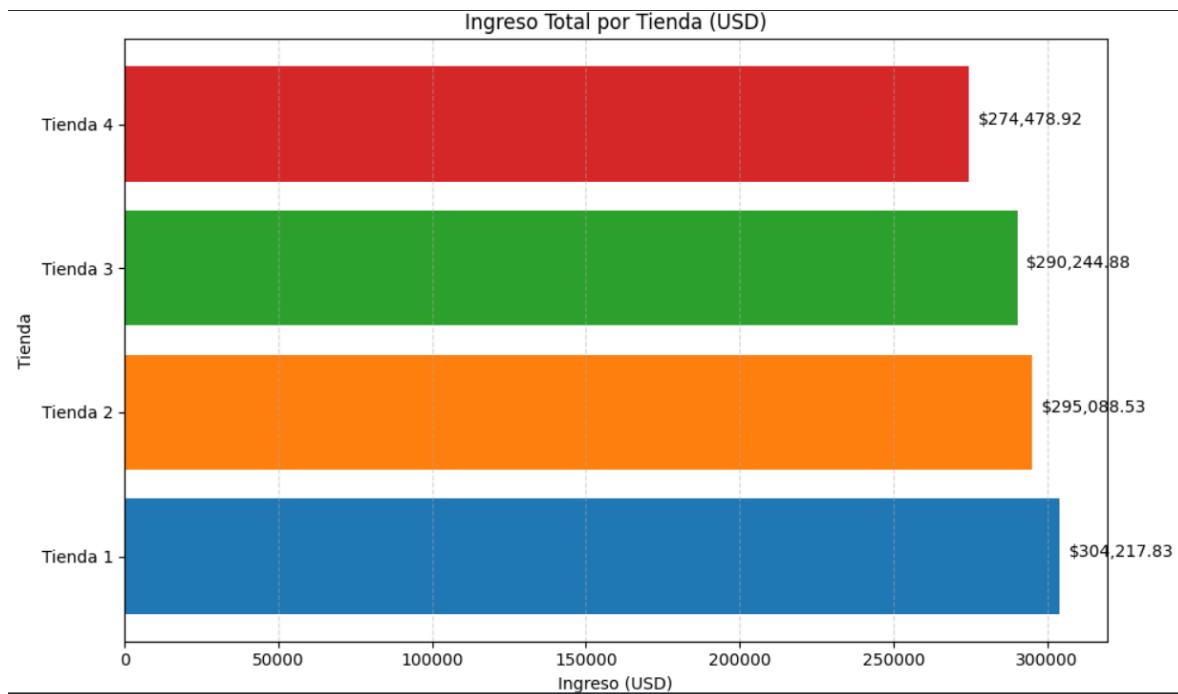
## Introducción.

Este reporte tiene como propósito describir de una forma detallada el comportamiento y rentabilidad de las cuatro sucursales de Alura Store pertenecientes al señor Juan. Por medio de graficas se hará una comparativa de esta información la cual fue extraída de las bases de datos proporcionadas por el propietario de la cadena de tiendas, dichas bases de datos no fueron alteradas bajo ningún concepto.

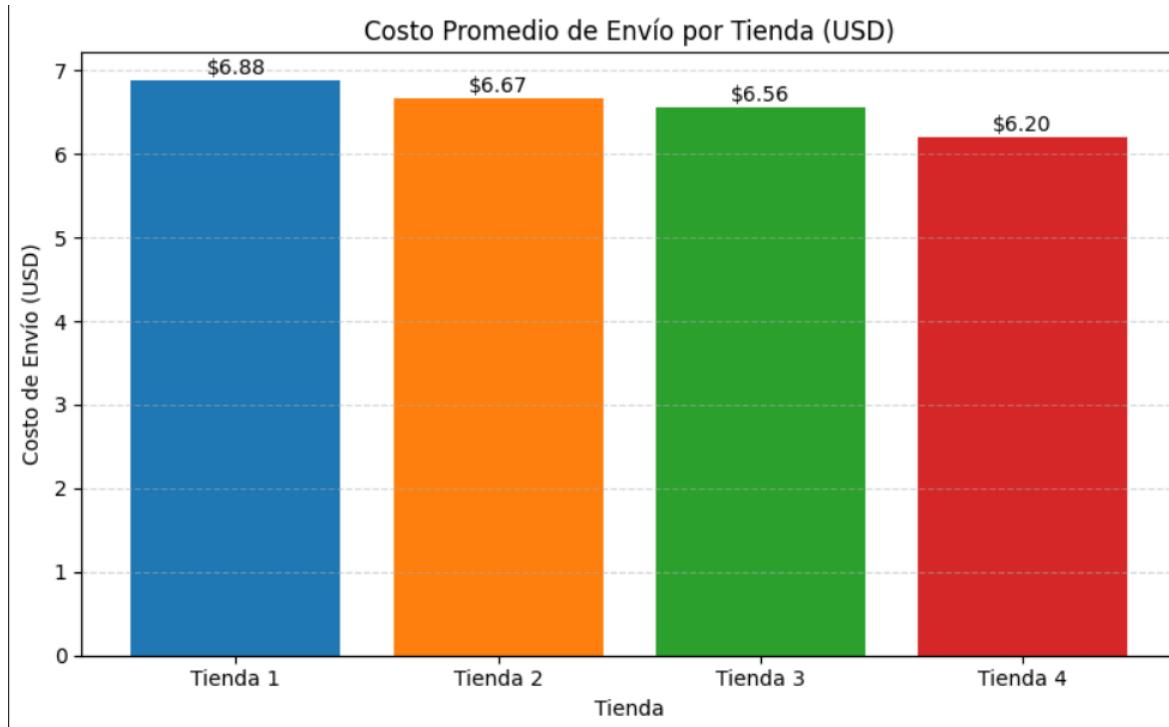
Con los resultados obtenidos se hará una comparativa de las fortalezas y debilidades de cada sucursal y con base en esto se emitirá una recomendación sobre cual de las tiendas el propietario debería vender.

## Gráficos.

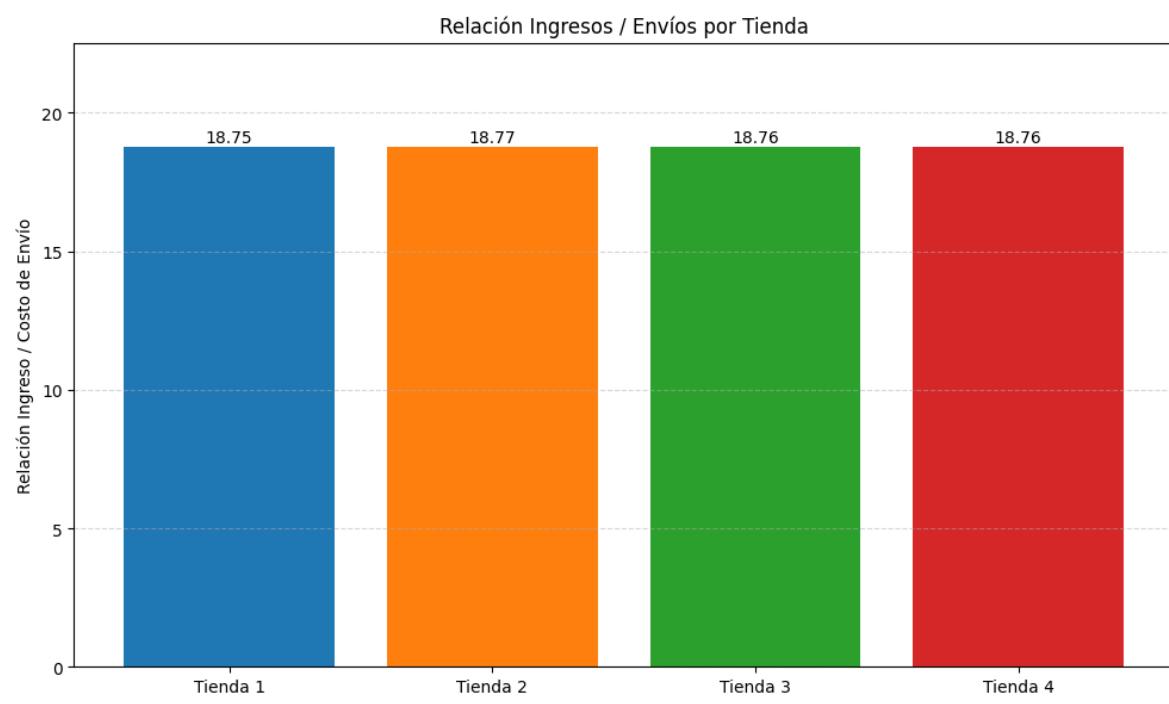
1. Ingresos de cada tienda.



2. Costo de envío de cada tienda.

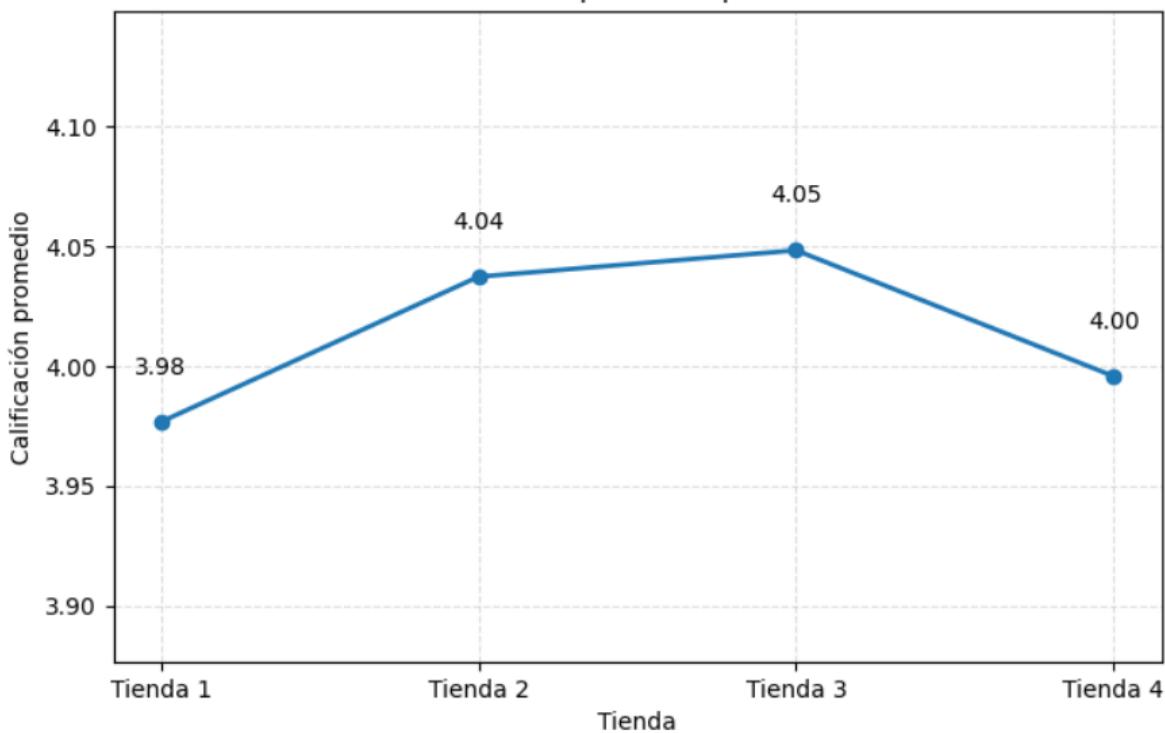


3. Relación Ingresos/Envíos.

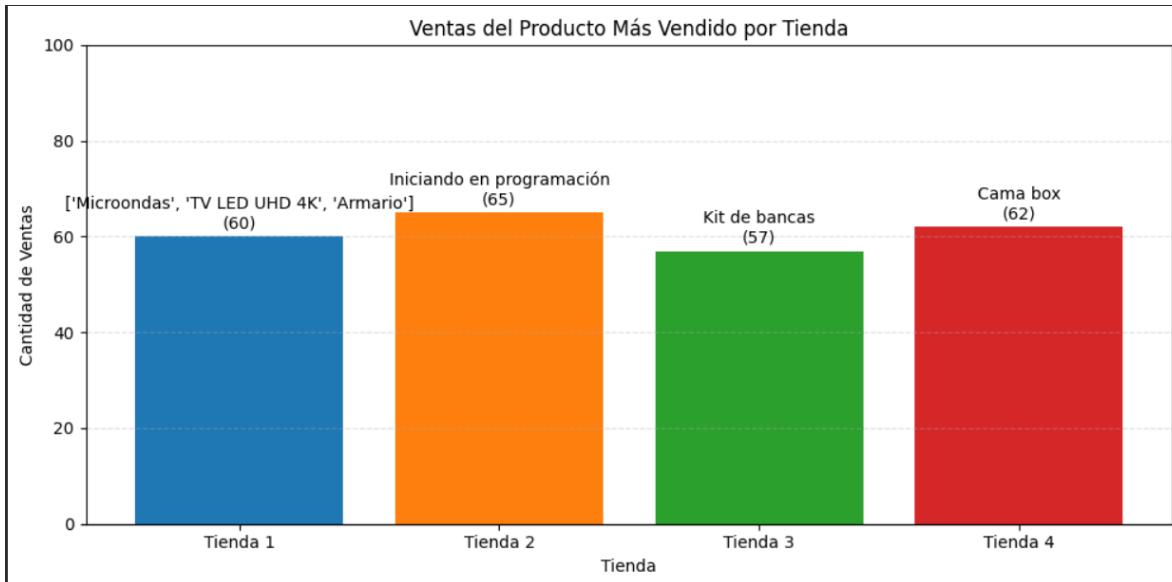


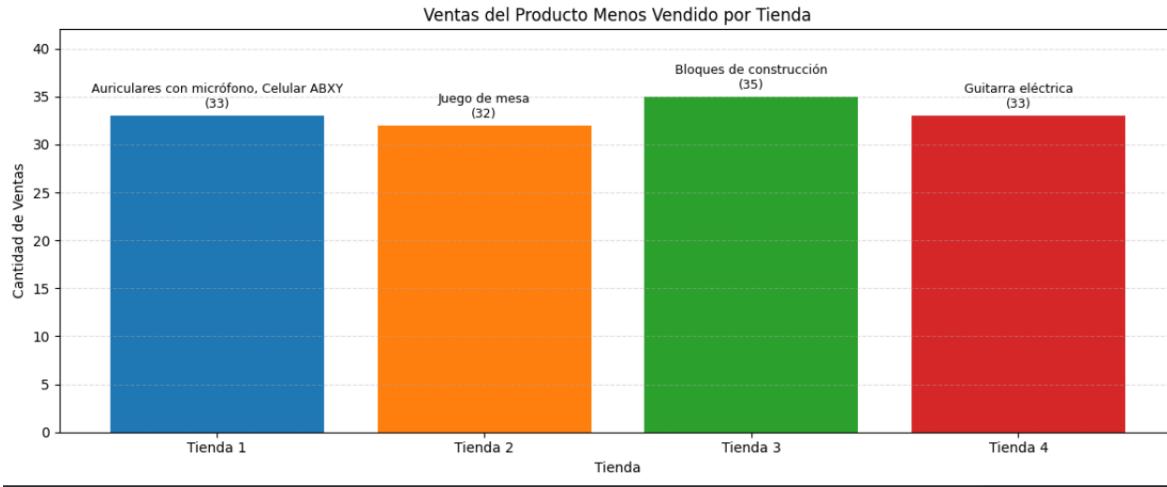
4. Calificación de las tiendas.

Calificación promedio por tienda



5. Productos más y menos vendidos por cada sucursal.





## Tienda 1.

### Fortalezas:

La tienda 1 tiene como fortaleza su alto ingreso de efectivo, siendo de todas las sucursales la que mas capital genera para la cadena, aunque el costo de envío en esta sucursal es el mas elevado esto no representa por el momento un problema pues el ingreso promedio de las ventas es de 18.75 dólares por venta, otro punto a favor es el tipo de productos que más se venden en este establecimiento, al ser productos para el hogar se puede tener una constante de ingresos a causa del aumento de departamentos en venta a nivel internacional.

### Debilidades.

En caso de una crisis el costo de envío puede representar un peligro para las operaciones de esta sucursal, por lo cual se recomienda buscar una manera de disminuir los costos de envío de este establecimiento. Otro punto débil es sin duda la calificación/opinión por parte de los clientes hacia la tienda, en caso de decaer más podría traducirse en una perdida de popularidad y a su vez de clientela.

## Tienda 2.

Fortalezas: El conjunto de ingresos, costo de envíos y la relación entre estos representa un punto fuerte a tomar en cuenta, pues esta tienda es la segunda con el ingreso mas alto, de igual forma su costo de envío es de los más altos, pero con la ventaja de que cada envío tiene un rendimiento superior a la tienda 1 por dos centavos. Otro punto fuerte de esta sucursal es la opinión de la clientela siendo la segunda con mejor opinión, esto puede jugar a favor de la sucursal si se mantiene constante la opinión del público.

Debilidades: En el caso de la tienda 2 se tienen 2 puntos débiles a tomar en cuenta, su producto más vendido que es un libro que ciertamente puede en el tiempo permanecer relevante debido a su contenido sin embargo la venta de libros físicos en relación con el año 2022 han caído un 22% lo que señala una clara tendencia por los formatos digitales (E-book y PDF), esta tendencia de ventas en los libros puede llegar a verse disminuida en años próximos.

## Tienda 3.

Fortalezas:

El ingreso total de la tienda representa uno de sus puntos mas fuertes al igual que la calificación que tiene por parte de la clientela, siendo la mas alta de todas con 4.05, sin embargo, los demás resultados representan varios aspectos a tomar en cuenta.

Debilidades:

Aunque tiene el tercer ingreso mas constante de las tres tiendas tiene una relación de 18.56 dólares por cada envío lo cual es positivo pues los envíos producen menos por cada envío comparado con las anteriores tiendas analizadas, en el caso de los productos más y menos vendidos se tienen resultados bastante particulares pues no en ambos casos no son productos con los que se pueda contar como un ingreso constante, en el caso de los productos mas vendidos, siendo estos los kits de bancas son productos los cuales no tienden a mal funcionar rápidamente, lo cual puede abrir una amplia ventana de tiempo entre una compra y otra, por otra parte los bloques de construcción que son los productos menos vendidos, están sujetos al interés de los niños por ellos, lo cual nos indica de igual forma la aparición de un periodo en el que estos bajen aún más sus ventas.

## Tienda 4.

Fortalezas: El costo promedio por envío representa una ventaja importante pues, a juzgar por el costo promedio por envío, 6.20 USD, se puede inferir que la ubicación de esta tienda facilita el acceso a las localidades de los clientes, siendo esto un punto muy fuerte de la tienda, pues actualmente se están obteniendo los mismos dólares por cada envío que en el caso de la tienda numero 3 pero obteniendo un menor margen de ingresos, lo que indica que de aumentar el indicia de ventas POSIBLEMENTE las ganancias con respecto a los costos de envío puedan maximizarse. A consideración del analista aparentemente la opinión del público es buena en relación con el tipo de productos que se ofrecen y que tienen los mayores índices de ventas, siendo de nueva cuenta productos que tienen una baja tendencia a mal funcionar tanto en el producto con menos ventas y el producto con mayores ventas.

Debilidades:

La cantidad de ingresos que se tienen podrían ser una amenaza de mantenerse, así pues, como se menciona en el párrafo anterior sería beneficioso explotar la aparente ventaja de esta tienda en relación con la ubicación de los clientes para poder aumentar los ingresos. De igual forma la naturaleza de los productos mas vendidos representa una posible amenaza pues son productos que tienden a ser poco demandados por la baja tasa del malfuncionamiento que estos tienen, en compensación se podrían vender refacciones como cuerdas para las guitarras o blancos en el caso de la Cama Box para contrarrestar el efecto que esto pueda llegar a tener y así incrementar los ingresos de esta sucursal.

Recomendación.

Aaron Sotelo Alvarez  
Challenge 1 Ciencia de Datos

A causa de la cuestionable relación entre los ingresos y el envío de mercancías así como los números obtenidos en los apartados de los productos mas y menos vendidos se recomienda la venta de la Tienda numero 3, pues aunque genera ganancias no tiene elementos suficientes para respaldar su subsistencia dentro de la cadena de tiendas, siendo su ventaja más fuerte la opinión publica y aunque teniendo una cantidad considerable de ingresos aparentemente el costo de envío es una limitante para maximizar el rendimiento de los ingresos que genera este establecimiento.