

# REPORTE DE VENTAS 2020

**LifeStore**

---

Autor: José David Vázquez Rojas

Septiembre 2020

**EMTECH**  
Emerging Technologies Institute

# ÍNDICE

introducción	3
Objetivo	3
Uso de este reporte	3
Contenido	3
Programa de ventas	4
General	4
Aspectos	4
Análisis de ventas	6
Productos con mayor potencial	6
Productos sin potencial	7
Productos rezagados	8
Categorías por mayor búsquedas:	8
Categorías por mayor ventas:	9
Ventas	9
PROPUESTA	10
Conclusion	Error! Bookmark not defined.

# INTRODUCCIÓN

## Objetivo

Ilustrar e informar a la empresa lifeStore de su comportamiento que ha tenido en el último periodo anual de sus ventas, así como las observaciones y sugerencia de toma de decisiones para atacar o mejorar el rendimiento de las ventas a partir del análisis de los productos y sus relaciones en conjunto.

## Uso de este reporte

Este reporte al mismo tiempo, es de consultoría y evidencia, con el fin de retomar los modelos y estrategias que se implementaron previo o después de su presentación. Así mismo, dar el entorno completo de la posición de lifeStore a la hora de su exposición.

## Contenido

Este reporte esta dividido en 3 principales secciones:

- *Presentación del programa de ventas:*  
Descripción, manejo y funcionamiento del programa
- *Reporte y detección de problemas:*  
Resultados obtenidos a partir del análisis y descubrimiento de fallas
- *Planteación de estrategias:*  
Propuesta de implementación de decisiones para atacar los problemas detectados.

# PROGRAMA DE VENTAS

## General

El programa adjunto, se encuentra en el siguiente repositorio GitHub:

<https://github.com/davidvrj/reporteDeVentas>

El programa de reporte de ventas fue codificado en el lenguaje Python 3, en él se encuentran los siguientes procesos:



1. Ingreso y validación de usuario y contraseña:
2. Menú principal:
  - a. Productos más vendidos y productos rezagados
    - i. Lista 30 productos con mayores ventas
    - ii. Lista 40 productos con mayor búsqueda
    - iii. Lista 30 productos con menor ventas
    - iv. Lista 40 productos con menor búsqueda
    - v. Lista categorías por número de búsquedas.
    - vi. Lista categorías por número de ventas.
    - vii. Lista productos sin ventas
  - b. Productos por reseña en el servicio
    - i. Lista 20 productos mejores valorados
    - ii. Lista 20 productos menores valorados
  - c. Total de ingresos, promedio ventas mensuales y con mayor ventas
    - i. Total ingresos
    - ii. Ventas promedio mensuales
    - iii. Total anual
    - iv. Meses con mas ventas al año

## Aspectos

El código está **debidamente comentado con la explicación de cada proceso que se llevo a cabo para un mejor entendimiento**. Al mismo tiempo, algunos aspectos que considera el programa son los siguientes:

1. El programa valida los usuarios y contraseñas respectivamente. Adicionalmente, toma en cuenta cada caso, desde si el usuario no existe o la contraseña ingresado es incorrecta para el usuario existente; además tiene un límite de error de 3 ingresos incorrectos de validación de ingreso, al alcanzar este margen el programa se cerrará como medio preventivo de seguridad.  
A continuación, la tabla de usuarios en el programa :

Usuario	Contraseña	Tipo de usuario
Elizabeth nava	lifeElizabeth	usuario
David Rojas	lifeDavid	administrador
Jose Vázquez	lifeJose	usuario
Roberto Andrade	lifeRoberto	administrador
Gabriela Rojas	lifeGabriela	usuario
Rafael Higuera	lifeRafael	usuario

Para el uso correcto de este proceso, se hicieron 3 listas como en la tabla anterior y según el índice correspondiente, se valida si la contraseña es correcta y el tipo de usuario. Además, se hicieron utilidad de variables auxiliares para llevar la contabilidad de número de intentos y guardar la posición de la lista donde se encontrara el usuario si coincide con el ingresado.

2. El control del menú funciona de forma dinámica, de tal forma que el usuario podrá navegar fácilmente por todas las opciones que ofrece el programa hasta que desee salir del programa. Esto se logró usando la palabra reservada **while** en cada opción y complementando con un operador condicional **if** para cada uno de las opciones que el usuario ingrese.

Para que el usuario pueda navegar por el menú, deberá introducir únicamente el número de la opción que desee seleccionar.

3. Se logró tener un mayor flujo y visualización del programa, para esto se hizo uso de la librería `os`, `sys` y `time` para limpiar la pantalla, salir del programa y esperar segundos respectivamente.
4. Para tener un conocimiento completo de la funcionalidad del programa, el mismo se encuentra debidamente comentado para cada uno de los procesos que se hizo para manejar correctamente las listas del archivo `lifestorFile.py` y obtener los resultados deseados.

# ANÁLISIS DE VENTAS

## Productos con mayor potencial

De la obtención de resultados, los siguientes son los productos con mayor potencial según su comportamiento de ventas.

Producto	No. De ventas	Puntaje promedio	Precio	Ingresos producidos	No. De Búsquedas
SSD Kingston A400, 120GB, SATA III, 2.5", 7mm	50	4.68	\$259.00	\$12,950.00	263
Procesador AMD Ryzen 5 2600, S-AM4, 3.40GHz, Six-Core, 16MB L3 Cache, con Disipador Wraith Stealth	42	4.80	\$3,089.00	\$129,738.00	55
Procesador Intel Core i3-9100F, S-1151, 3.60GHz, Quad-Core, 6MB Cache (9na. Generación - Coffee Lake)	20	4.7	\$1,779.00	\$35,580.00	30
Tarjeta Madre ASRock Micro ATX B450M Steel Legend, S-AM4, AMD B450, HDMI, 64GB DDR4 para AMD	18	4.55	\$1,779.00	\$32,022.00	23
SSD Adata Ultimate SU800, 256GB, SATA III, 2.5", 7mm	15	4.86	\$889.00	\$13,335.00	107
Tarjeta Madre ASUS micro ATX TUF B450M-PLUS GAMING, S-AM4, AMD B450, HDMI, 64GB DDR4 para AMD	14	4.07	\$2,499.00	\$34,986.00	60
Procesador AMD Ryzen 5 3600, S-AM4, 3.60GHz, 32MB L3 Cache, con Disipador Wraith Stealth	13	4.0	\$4,209.00	\$54,717.00	24

De la tabla anterior, podemos resaltar que el producto estrella es:



Procesador AMD Ryzen 5 2600, S-AM4, 3.40GHz, Six-Core, 16MB L3 Cache, con Disipador Wraith Stealth

Al tener el 2º lugar con más ventas y el 2º lugar con mejor reseña de productos con mayor a 14 ventas. Adicionalmente, la tabla anterior muestra el top mejores productos que tienen potencial de crecimiento, para esto se tomo en cuenta que los productos tienen las mejores ventas y con un puntaje promedio de 4-5 estrellas.

Debido a la demanda de estos, lifeStore debe surtir constantemente la disponibilidad de estos para incrementar los ingresos producidos con estos productos.

## Productos sin potencial

El análisis detectó 5 productos que no producen utilidades, obteniendo una pésima reputación en ellos según las ventas y devoluciones.

Producto	No. De ventas	Puntaje promedio
Tarjeta de Video Gigabyte AMD Radeon R7 370 OC, 2GB 256-bit GDDR5, PCI Express 3.0	1	0.0
Tarjeta Madre ASRock ATX H110 Pro BTC+, S-1151, Intel H110, 32GB DDR4, para Intel	1	0.0
Tarjeta Madre Gigabyte micro ATX GA-H110M-DS2, S-1151, Intel H110, 32GB DDR4 para Intel	1	0.0
Tarjeta Madre AORUS micro ATX B450 AORUS M (rev. 1.0), S-AM4, AMD B450, HDMI, 64GB DDR4 para AMD	6	1.33
Cougar Audífonos Gamer Phontum Essential, Alámbrico, 1.9 Metros, 3.5mm, Negro.	1	3.0

Para obtener el puntaje promedio, se sumó la valoración de todas las ventas para cada producto y se dividió entre el número de ventas que obtuvo. Sin embargo, si el producto fue devuelto, no se contabilizó la reseña, afectando así su puntaje promedio.

Además, tenemos que resaltar que los 3 primeros productos que son de tarjetas de video y tarjetas madre, solo se vendió un artículo de estos y fueron devueltos. Esto se puede entender por el puntaje promedio que obtuvieron de 0.

Igualmente, para el 4º artículo, obtuvo un puntaje promedio de 1.33 con 6 artículos vendidos. Lo que se puede deducir que se procedieron a devoluciones.

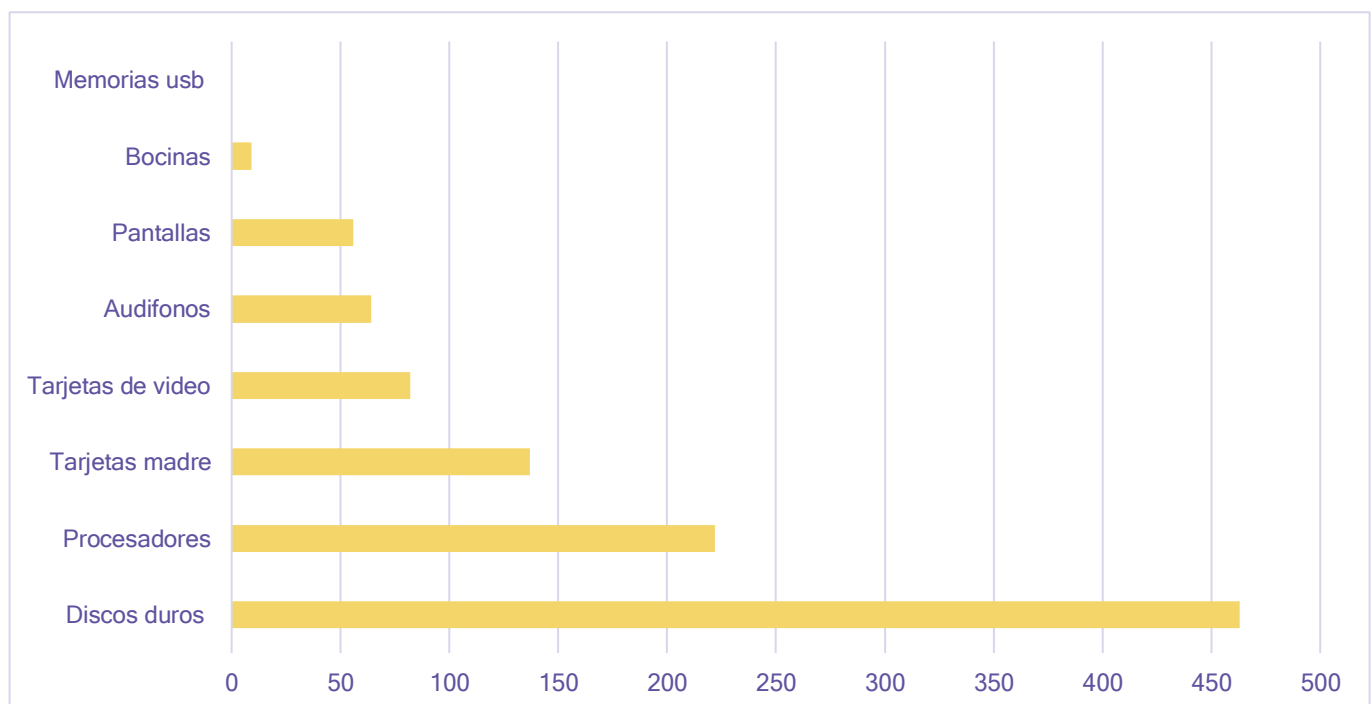
Finalmente, el último artículo obtuvo solo 1 venta, pero se puede observar que obtuvo una valoración neutra, por lo que este artículo no tiene potencial para venderse e incrementar sus ventas.

## Productos rezagados

Gracias al análisis, se detectó que existen 54 artículos existentes que no han producido ninguna venta alguna. Así mismo, tienen la reputación de búsquedas nulas o una cantidad pobre de búsquedas.

Para consultar los 54 artículos completos, ejecute el programa, ingrese con usuario y contraseña y posteriormente dirijase al menú 1) opción 7). Eventualmente, se desplegará la lista completa de los productos rezagados.

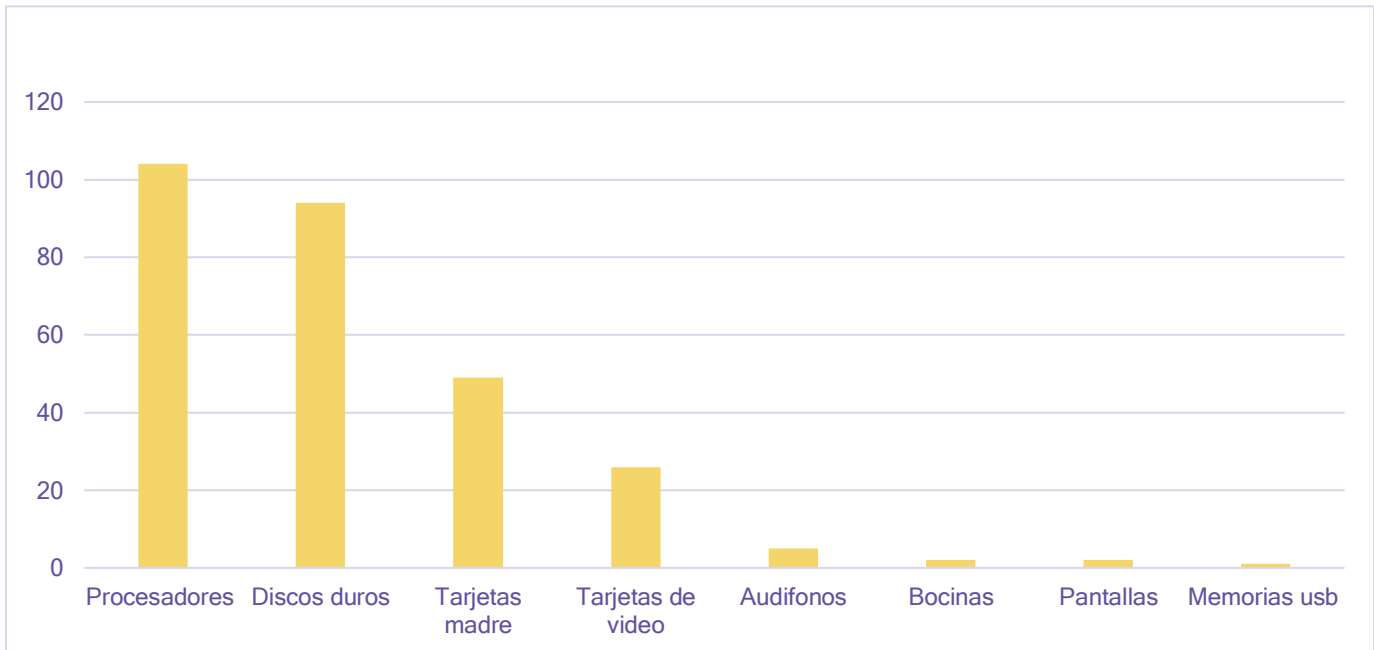
## Categorías por mayor búsquedas:



El análisis arrojó que existe nulas búsquedas en la categoria usb y bajas búsquedas en la categoría de bocinas.



## Categorías por mayor ventas:



Se detectó un pésimo desempeño de ventas en las categorías de audífonos, bocinas, pantallas y memorias usb con número de ventas menores a 6 en total.

## Ventas

Ventas promedio mensual: 28.3

Ventas totales al año: 283 unidades

Total ingresos: \$760,177.00

MES	VENTAS
Enero	53
Febrero	41
Marzo	51
Abril	75
Mayo	36
Junio	11
Julio	11
Agosto	3
Septiembre	1
Octubre	0
Noviembre	1

# PROPUESTA

De acuerdo con el análisis realizado, se deben de tomar las siguientes decisiones para mejorar el desempeño de las ventas con los artículos:

1. Se deberán poner los artículos rezagados o que no han obtenido ninguna venta en promoción para rescatar el mínimo porcentaje de utilidad o , en el peor de los casos, poner al precio adquirido para evitar artículos en exceso en almacén.  
La lista mencionada deberá ser la misma que se encuentra en el apartado de “Lista productos sin ventas” en el programa.
2. Se deberá descartar del catálogo los productos mencionados en la sección de “productos sin potencial”.Debido a su índice de devolución y pésima reputación, lifeStore no se puede comprometer con adquirir estos productos a futuro por la razón de que solo produce pérdidas.
3. Los productos con potencial deberán ser cuidados, es decir, satisfacer la demanda de ellos para seguir garantizando una buena ganancia que estos producen,así mismo, todos aquellos que se encuentren en el top 30. De esta forma, lifeStore podrá concentrarse la necesidad de sus clientes.
4. lifeStore deberá dejar de concentrarse en vender productos de categorías de memorias usb y bocinas debido a su casi nulo número de búsquedas y número de ventas y bajo porcentaje de calificación.
5. Se deberá de reducir la cantidad de adquisición de audifonos y pantallas debido a que aunque su número de búsquedas está apenas aceptable, el número de ventas de estas categorías es demasiado bajo, por lo que se busca evitar acumulación en el almacén.
6. Es necesario ampliar el catálogo de los productos de las categorías de : procesadores, discos duros y tarjetas madres. Igualmente, buscar tendencias de productos de esta categoría para atacar la oportunidad de comercialización de estos en lifeStore.

7. Para recompensar las ventas del segundo semestre, se deberá seguir las indicaciones anteriores para priorizar las oportunidades de mercado que tienen los productos más demandados y lograr seguir con el mismo comportamiento del primer semestre.

## CONCLUSIÓN

Las circunstancias que lifeStore esta enfrentando muestra un plan que no ha sido eficaz ni óptimo, sin embargo, tiene el potencial para enfatizar la necesidad de los clientes y de la demanda gracias a la información que recopila de sus productos.

Así mismo, la tienda debe aprender de las ventas obtenidas para concentrarse en expandir su catálogo con los productos con potencial de venta, al mismo tiempo, asegurarse de la calidad de estos para seguir manteniendo la buena reputación de ellos.

Lo anterior, es necesario implementar la propuesta de las tomas de decisiones mencionadas en el reporte para incrementar las ganancias anuales y evitar el desenceso de ventas durante el segunda semestre y último trimestre específicamente.