**Análisis de StoreLatam**

Este análisis determina claramente cual de tus cuatro tiendas no esta funcionando adecuadamenete, la cual seria la mejor opción para vender.

**1. Introduccion**

Se presenta datos claves de comparación de las tiendas; como son sus Ventas Netas , por Categoria, por valoración de los clientes, cuales son los productos mas y menos vendidos y el promedio de costo de envio (gasto).

**2. Análisis:**

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente**2.1 Ingresos Totales,** son las ventas efectuadas por cada tienda, quedando en evidencia que la **Tienda 4** es la que menos ingresos a generado.

* Tienda 1: 1.150.880.400
* Tienda 2: 1.116.343.500
* Tienda 3: 1.098.019.600
* Tienda 4: 1.038.375.700
  1. Gráfico, Gráfico de barras

     Descripción generada automáticamente**Ventas por Categoría**
* Tienda 4 no destaca con gran diferencia
* El gráfico de barras agrupadas muestra claramente una pequeña diferencia.

**2.3 Satisfacción del Cliente**

* Gráfico, Gráfico de barras

  Descripción generada automáticamenteEl promedio de satifacion en todas las tiendas promedian en 4.0 estrellas.
* No hay una ventaja significativa para Tienda 4.

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente**2.4 Productos Más y Menos Vendidos**

* Top 5 de los mas vendidos de las tiendas hay 2 categorias (Muebles y Electronicos) que abarca el 50% del total

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente

* Top 5 de los mas vendidos de las tiendas hay 2 categorias (Electrodomesticos y Deporte y diversion) que abarca el 50% del total

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente**2.5 Costo de Envío Promedio**

* Tienda 4 tiene un promedio de costo de envio menos a las demás tiendas de 23 459 Soles por envío.

Un costo de envío menos a los demás sin un retorno de ventas elevado reduce la competitividad de Tienda 4, lo cual no compensa los ingresos.

**3. Recomendación final**

**Recomendación:** vender la Tienda 4.

**Motivos:**

1. Es la tienda con menores ingresos.
2. No destaca en las categorías de productos principales.
3. Su satisfacción del cliente es similar a otras tiendas.
4. Su costo de envío promedio es menor pero sin beneficio o ventaja en los ingresos o ventas.

Vender Tienda 4 permitirá reinvertir recursos en los establecimientos con mejor rendimiento y maximizar la rentabilidad general.