

# Laboratorio 7

Esteban Alonso  
20210421



# Problemas identificados

01.

Las ganancias promedio por cada servicio efectuado en pickups son muy reducidas.



02.

Los viajes en moto son sumamente eficientes y presentan grandes ganancias, se está desaprovechando este medio.

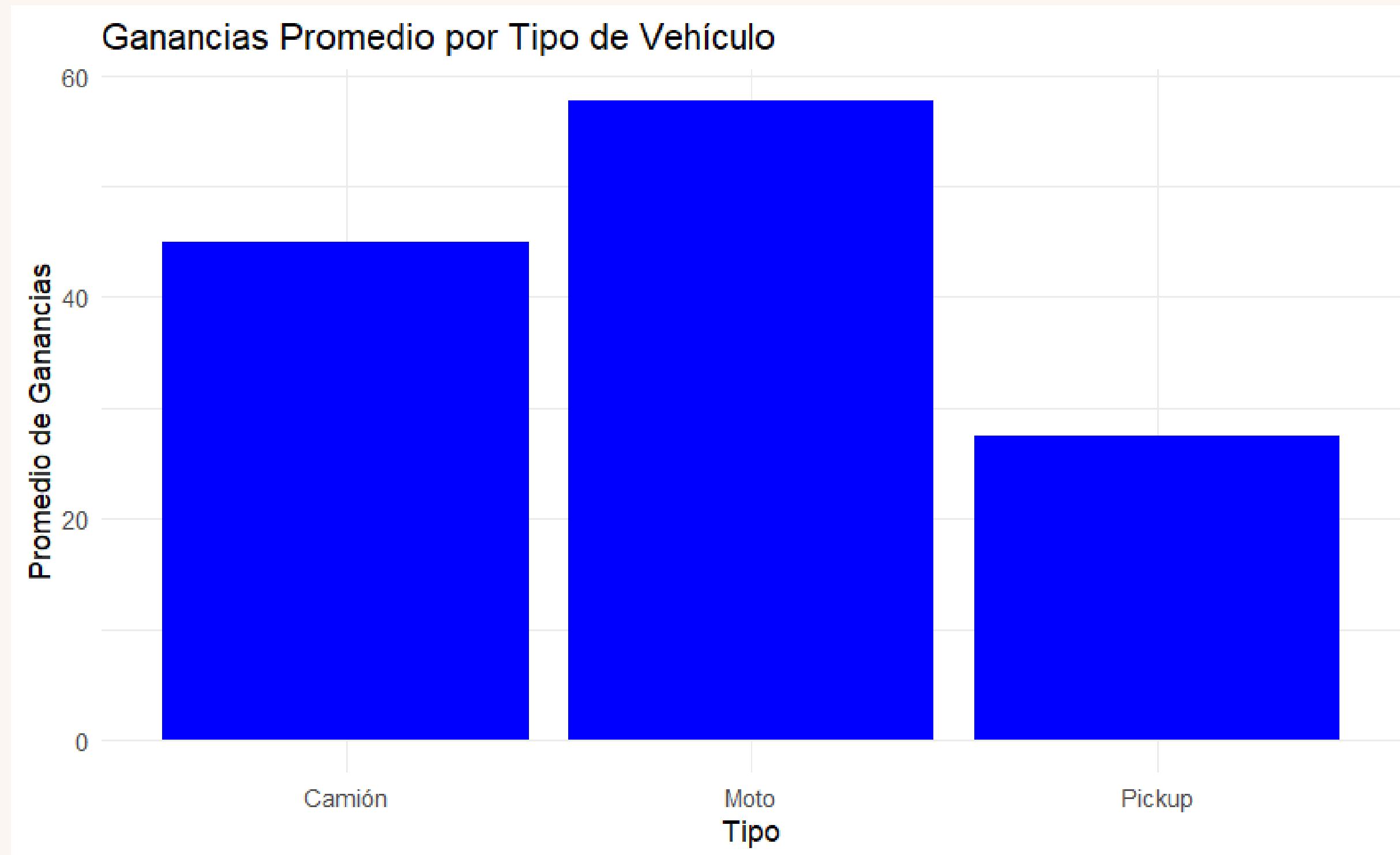




# 01. Pickups

**74%**

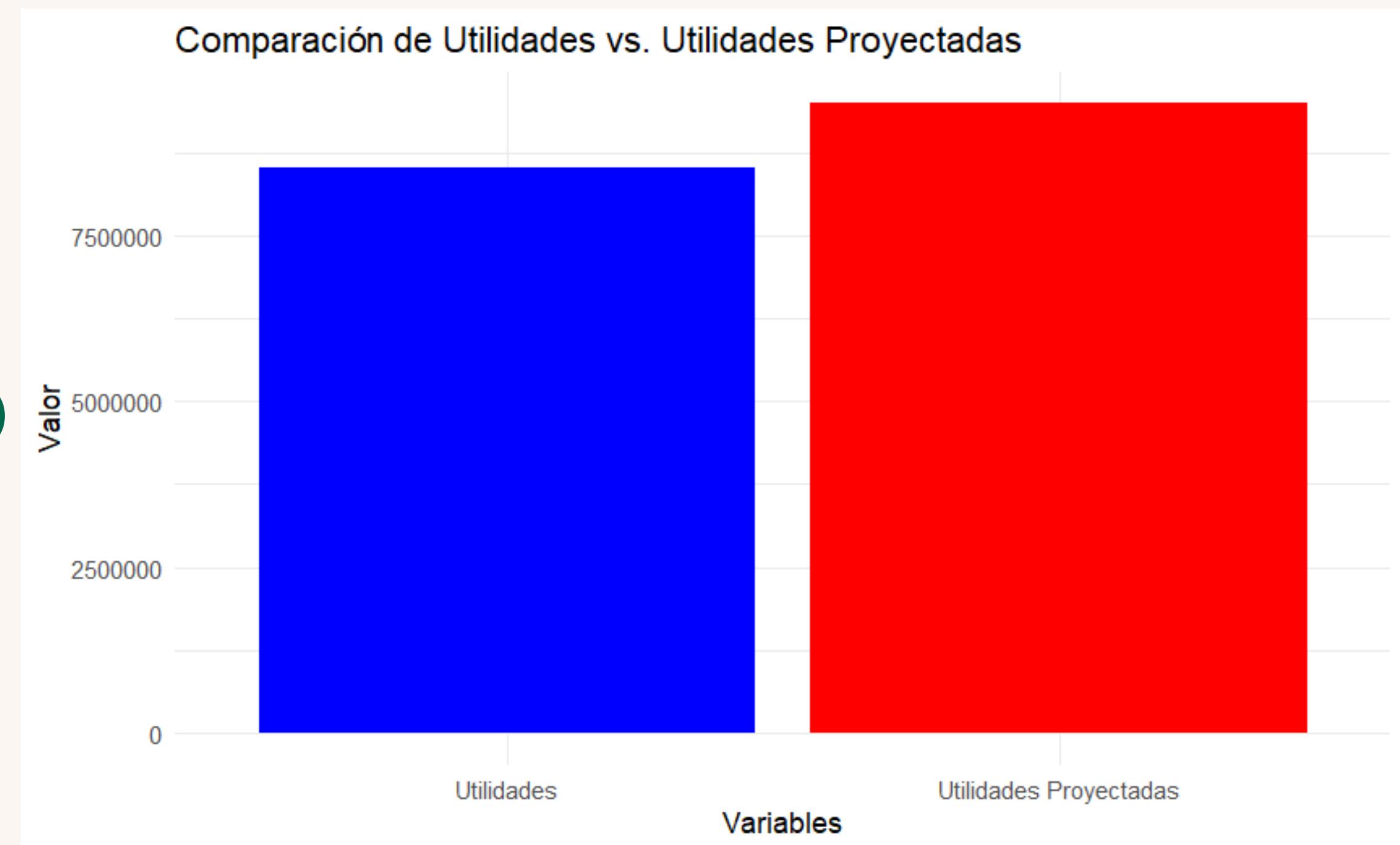
De los servicios son efectuados en  
pickups



Las ganancias promedio por cada servicio efectuado en pickup es de Q27.48. Estas son las más bajas de los tres tipos de vehículos.

# Aumentar la tarifa por servicios en pickup en Q5

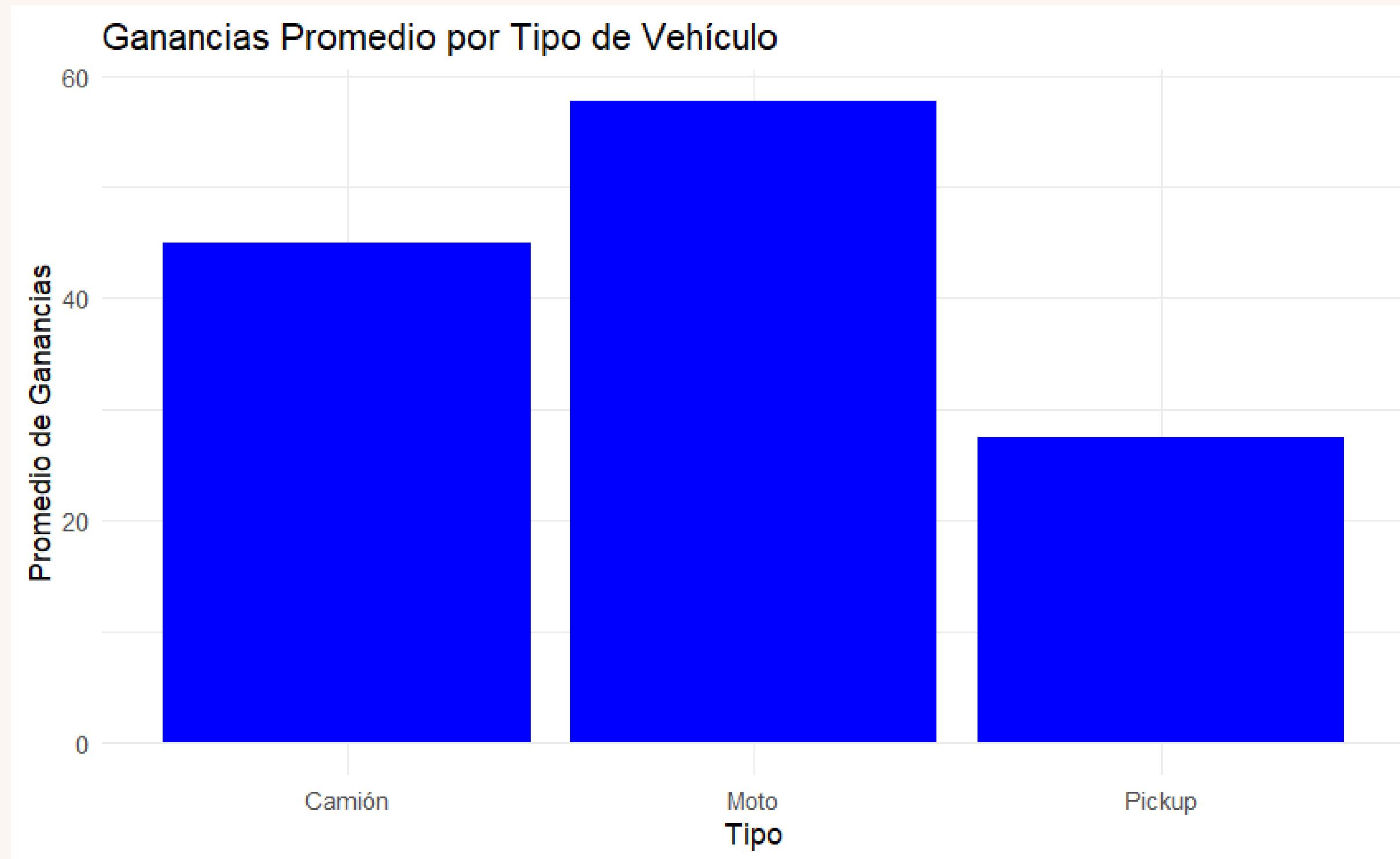
Esto generaría un aumento en un **11.5%** de las utilidades.



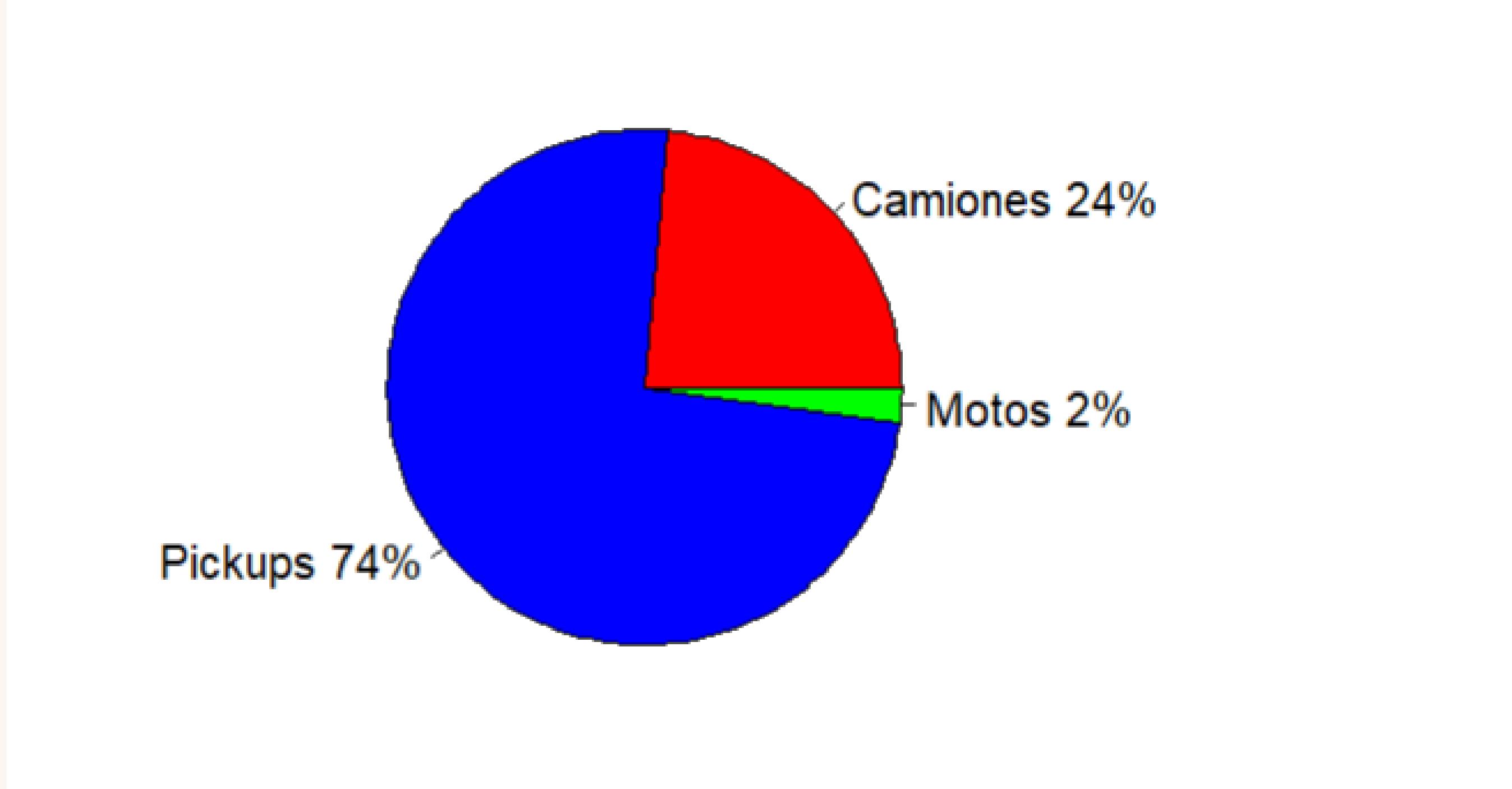


## 02. Motos

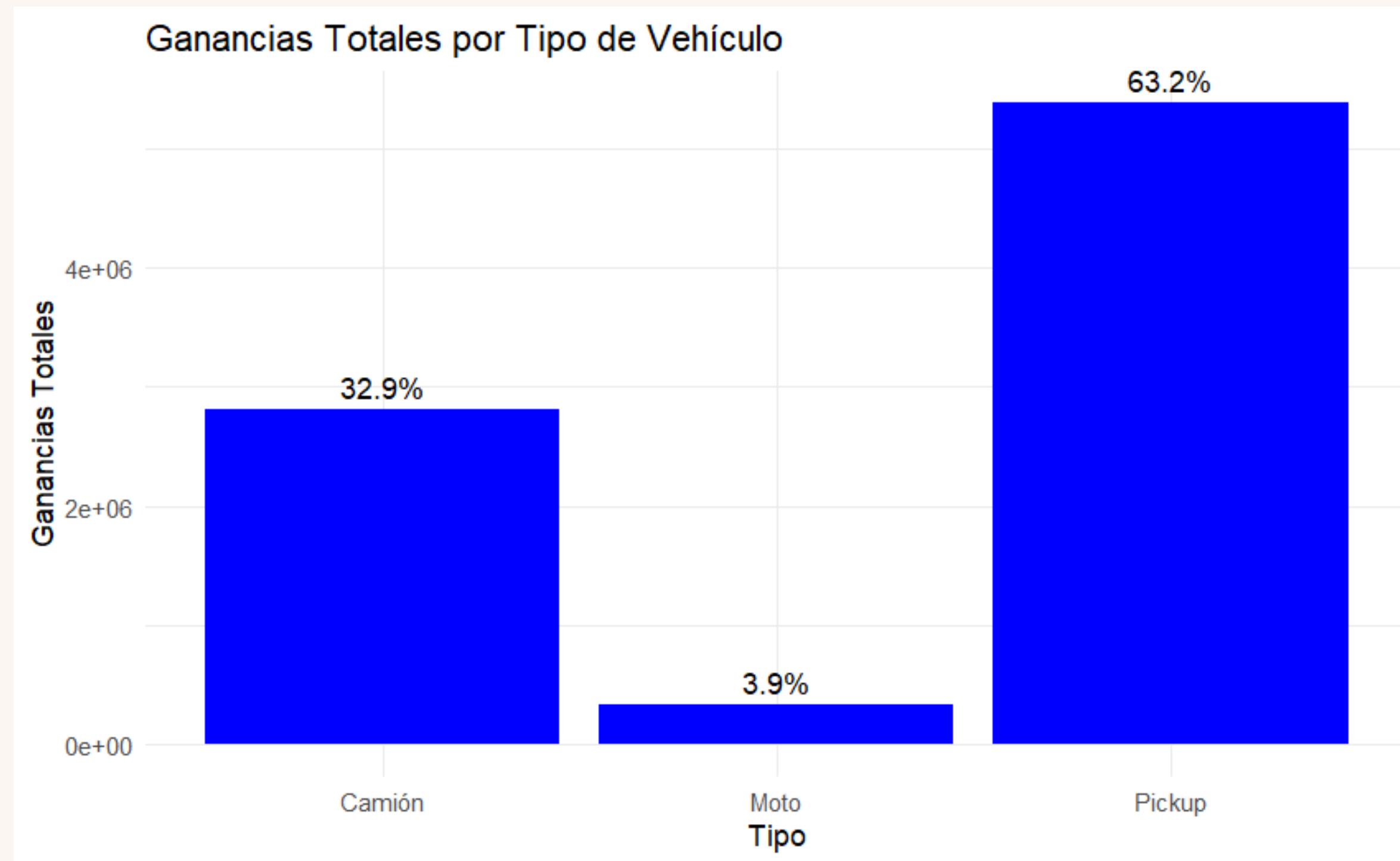




Los servicios en moto son los que mayor ganancia promedio por servicio presentan para la empresa, siendo de Q57.69 por cada viaje.



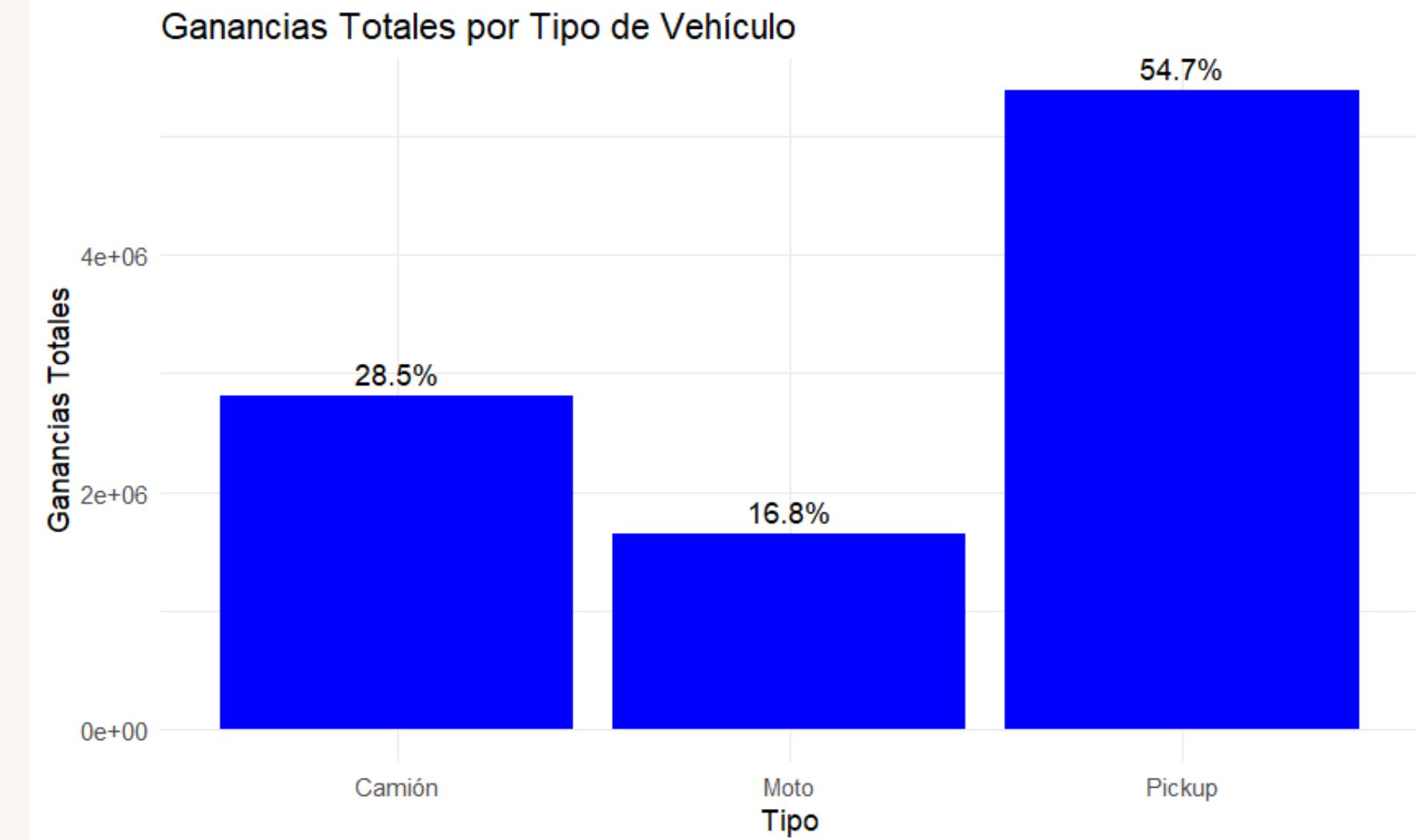
Sin embargo, únicamente el 2% de los servicios de la empresa son efectuados en moto.

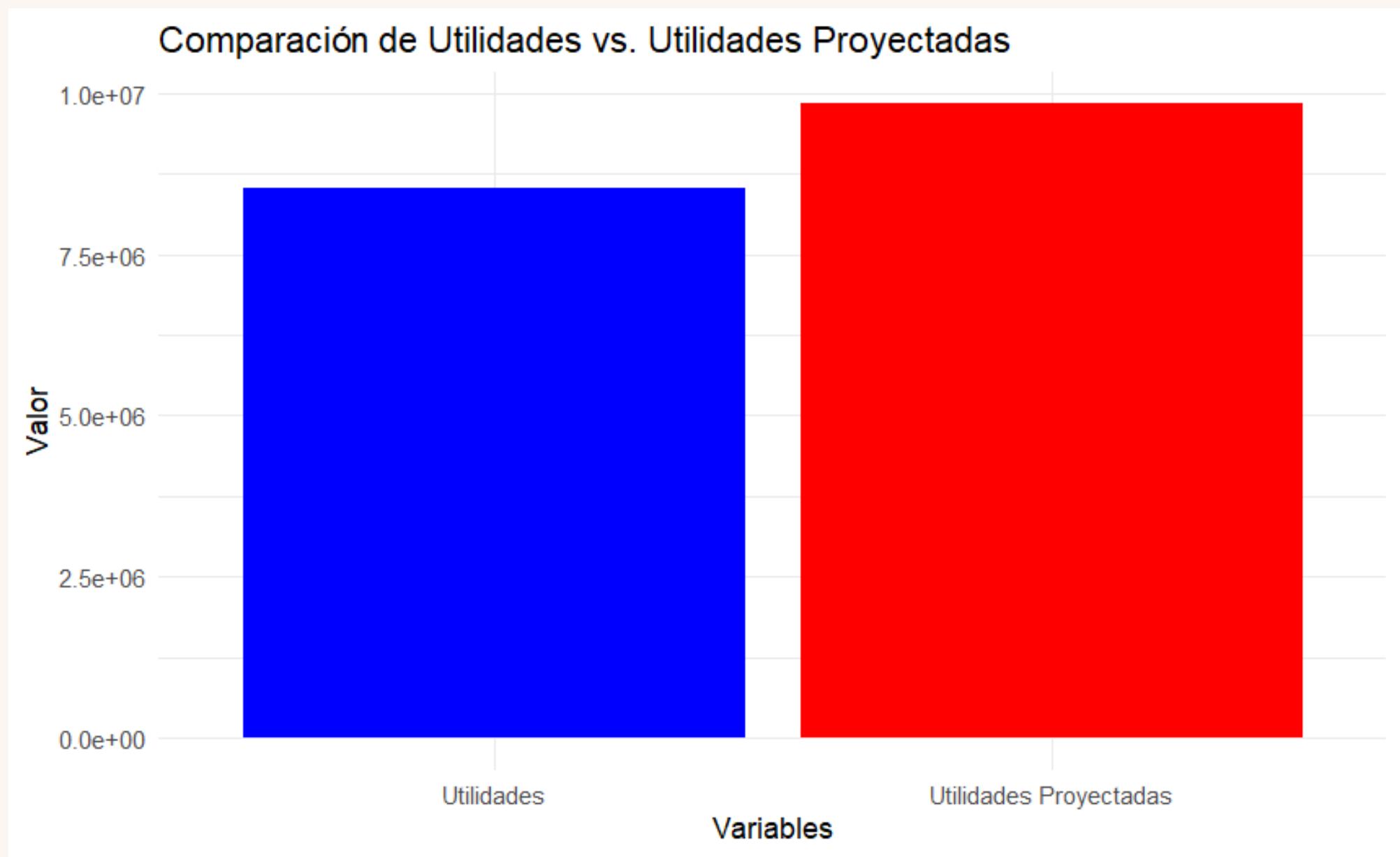


Las ganancias totales de los servicios por moto apenas  
ascienden al 3.9%.

# Aumentar el volumen de servicios en moto a un 10%

Esto haría que las ganancias totales de los servicios en moto representen un mayor ingreso para la empresa, pasando de un 3.9% a un 16.8%





Aumento de un 15% de utilidades

# Recomendaciones

O1.

Aumentar la tarifa de los servicios que se realizan en Pickup. Se recomienda un aumento en la tarifa de Q5 para que no afecte el nivel de ventas pero que aún así se vea reflejado un impacto significativo.

O2.

Aumentar el volumen de los servicios en moto a un 10% por medio de un aumento en la flotilla de motos.

Comparación de Utilidades vs. Utilidades Proyectadas

