

# INFORME DE RESULTADOS: PROYECTO FINAL EMTECH

GUSTAVO MÚZQUIZ RODRÍGUEZ



GERENCIA DE  
VENTAS

# ÍNDICE

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>Explicación del código....</b>	<b>2</b>
<b>Solución al problema.....</b>	<b>4</b>
<b>Conclusión.....</b>	<b>5</b>

# INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como objetivo mostrar los principales resultados que se obtuvieron del análisis de los datos de venta. Dicho análisis se llevó a cabo dentro del lenguaje de Python.

El código formulado contiene algoritmos encaminados a responder los intereses de la gerencia de ventas, en particular:

- El listado de los 15 productos con mayores ventas y uno con los 20 productos con mayor búsquedas en su plataforma digital.
- Por categoría, el listado con los 5 productos con menores ventas y uno con los 20 productos con menores búsquedas.
- Mostrar dos listados de 10 productos cada una, un listado para productos con las mejores reseñas y otro para las peores, considerando los productos con devolución.

- Total de ingresos y ventas promedio mensuales, total anual y meses con más ventas al año

**En este informe se detallarán los resultados y la definición de los códigos, la solución al problemas y las principales conclusiones**



## DEFINICIÓN DEL CÓDIGO

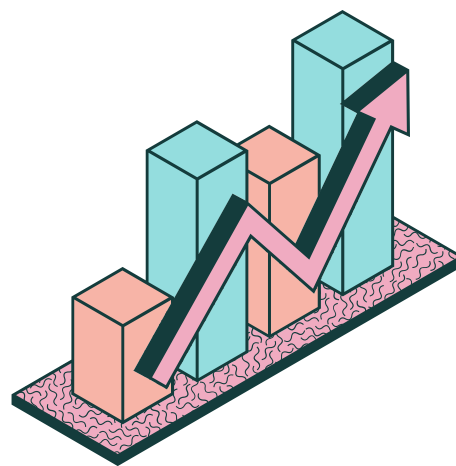
# EL CÓDIGO REALIZADO SE DIVIDE EN 5 PARTES

- La primera parte del código la defino identificando las ventas que realmente se realizaron, es decir, de las que no fueron devueltas. Para ello creo dos variables que contengan el ID del producto y el valor de las devoluciones en donde solo pueden tomar dos valores, 1 o 0. A partir de ello creo una lista en donde el producto vendido tengan un valor de devolución de 1, pues esas fueron las ventas que realmente fueron efectuadas.
- A partir de ello, ordeno las listas y encuentro los 15 productos más vendidos
- Realizo exactamente el mismo procedimiento, pero ahora con los productos más buscados. Para ello, encuentro la frecuencia de los productos que más se buscaron y los agrego en una lista que contiene todos los productos que por lo menos fueron buscados una vez. Ordeno la lista.
- Para el ordenamiento de los 5 productos con menores ventas lo que hago es que a partir de la lista de mayores ventas que obtuve, la ordeno al revés, que vaya de mayor a menor en donde me queden los productos que no se vendieron.
- Para el ordenamiento de los productos con menores búsquedas realizo el mismo procedimientos pero ahora con lista de los más búsqueda. Acomodo esta lista justamente al revés y así obtengo de los menos buscados pero también encuentro la lista por categoría de cada producto de tal forma que podamos saber a qué categoría pertenecen los menos buscados

# DEFINICIÓN DEL CÓDIGO

- Seguidamente para los productos con las mejores reseñas, lo que hago es buscar aquellos productos que tuvieron las mejores calificaciones al igual que las peores calificaciones. Ante ello, encuentro productos que tuvieron calificaciones de 5 (la mejor nota) y calificaciones de 1 (la peor calificación). Así usando el condicional if encuentro los productos que fueron valuados con 5 o con 1. Una vez obtenido estados listas las ordeno, de menor a mayor y así obtengo la frecuencia de los productos mejor valuados al igual que los peores.
- Finalmente obtengo las ventas totales que las obtuve, sumando el id sales acumulado, de tal forma que pueda saber cuantos productos se vendieron.
- A partir de ello encuentro los ingresos creado una lista que tenga el precio de los productos y la cantidad que se vendieron de ellos, para obtener así, una código que capture el efecto de:  
$$\text{ingresos} = \text{precio} * \text{cantidad}$$

- Entorno a las ventas mensuales, las dividí entre 8 que eran justamente los 8 (esta información la obtuve a partir del desglose de ventas que se hicieron por mes) meses en la que está capturada la información.
- Así de esta forma pude encontrar toda la información que requería la gerencia de ventas.



## SOLUCIÓN AL PROBLEMA

# EN EL CÓDIGO PUDE OBSERVAR UNA GRAN CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE NO SE VENDEN

- En el análisis de datos pude observar una gran acumulación de productos que no se venden en la misma proporción que otros. Esto puede generar un problema en los costos de operación de la empresa porque el gasto en almacenes de productos que no se vende pueden disminuir la rentabilidad económica de la empresa, Mi sugerencia es que nos concentremos en expandir y fortalecer nuestras ventas en los productos que más se han vendido y de los que más se han buscado en nuestra página web. Esto nos ayudará ser más eficientes en nuestros costos de producción y podremos en un momento, maximizar beneficios o minimizar costos.





## CONCLUSIONES

# PYTHON ES UNA HERRAMIENTA PODEROSA QUE NOS AYUDA SABER LA SALUD FINANCIERA Y ECONÓMICA DE NUESTRA EMPRESA

- En este ejercicio puede darse cuenta que Python es una herramienta que nos ayuda a saber de rentabilidad económica que puede tener una empresa, revisando, ingresos y ventas, por ejemplo. Es claro que Python es una herramienta de la cual todos los profesionistas deben de conocer pues hoy en día los datos abundan de una forma extraordinaria. Por ello, empresas necesitan saber, a partir de los datos que ellas generan, cuales es su estado económico y es ahí en donde entran los científicos de datos. En este ejercicio práctico pude aprender la importancia de un correcto manejo de datos pues a partir de ellos se puede extraer información muy valiosa para el crecimiento y sostenibilidad de la empresa. Es muy valioso el análisis que hace Python para tomar decisiones acertadas y eficientes.

