

Informe de Análisis de Tiendas

Alura Store

1. Introducción

El presente informe tiene como objetivo analizar el desempeño de cuatro tiendas (tienda 1, tienda 2, tienda 3 y tienda 4) para determinar cuál de ellas representa la mejor oportunidad de venta para el Sr. Juan. Este análisis se realiza en el contexto de una evaluación estratégica de inversión, donde es fundamental considerar no sólo los aspectos financieros, sino también la satisfacción del cliente y la sostenibilidad del modelo de negocio.

- Ingresos totales por tienda.
- Distribución de ventas por categoría de productos.
- Calificaciones promedio de los clientes.
- Productos más y menos vendidos.
- Costos de envío promedio.

2. Desarrollo

2.1. Análisis de Datos

2.1.1. Ingresos Totales por Tienda

Los ingresos totales obtenidos por cada tienda son los siguientes:

- **Tienda 1:** \$1,150,880,400
- **Tienda 2:** \$1,116,343,500
- **Tienda 3:** \$1,098,019,600
- **Tienda 4:** \$1,038,375,700

Observación: La Tienda 1 genera los mayores ingresos, seguida de cerca por la Tienda 2.

2.1.2. Ventas por Categoría de Productos

A continuación, se presenta la distribución de ventas por categoría para cada tienda:

- **Tienda 1:** Muebles (465), Electrónicos (448), Juguetes (324), Electrodomésticos (312).
- **Tienda 2:** Muebles (442), Electrónicos (422), Juguetes (313), Electrodomésticos (305).
- **Tienda 3:** Muebles (499), Electrónicos (451), Juguetes (315), Electrodomésticos (278).
- **Tienda 4:** Muebles (480), Electrónicos (451), Juguetes (338), Electrodomésticos (254).

Observación: Las categorías de Muebles y Electrónicos son las más vendidas en todas las tiendas. La Tienda 3 destaca en ventas de Muebles, mientras que la Tienda 4 tiene un menor desempeño en Electrodomésticos.

2.1.3. Calificaciones Promedio de los Clientes

Las calificaciones promedio de los clientes son:

- Tienda 1: 3.98
- Tienda 2: 4.04
- Tienda 3: 4.05
- Tienda 4: 4.00

Observación: Las Tiendas 2 y 3 tienen las calificaciones más altas, lo que indica una mayor satisfacción del cliente.

2.1.4. Productos Más y Menos Vendidos

Los productos más vendidos en la Tienda 1 son:

- **Ciencia de datos con Python:** 39 unidades.
- **Pandereta:** 36 unidades.
- **Olla de presión:** 35 unidades.

Los productos menos vendidos incluyen artículos con solo 1 o 2 ventas.

Observación: La Tienda 1 tiene una alta demanda en productos específicos, lo que sugiere un enfoque en nichos de mercado.

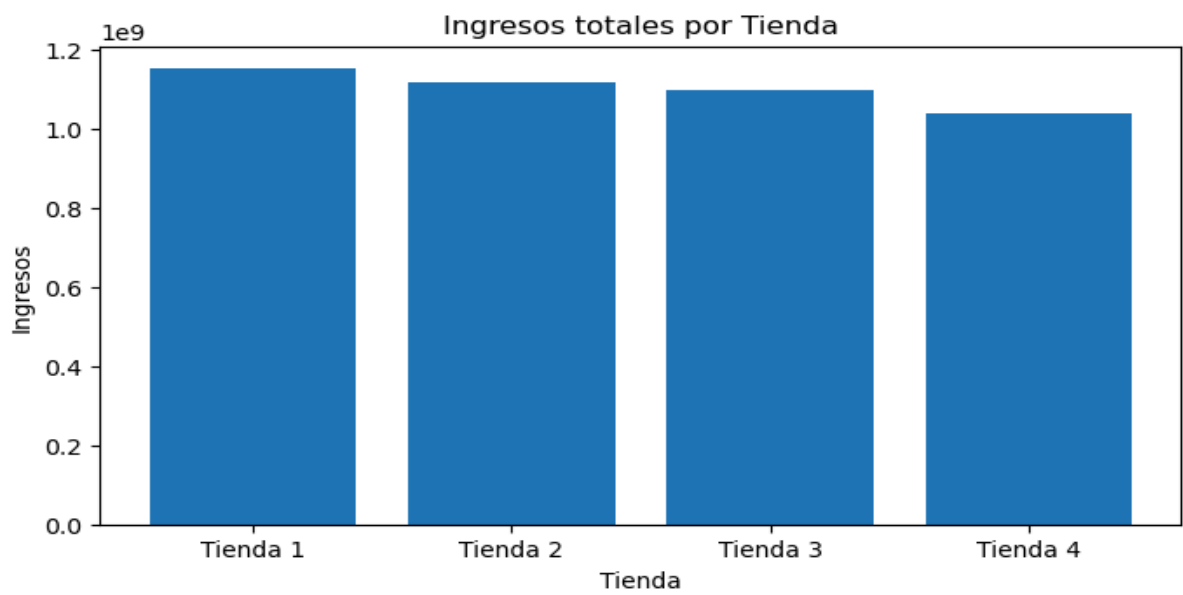
2.1.5. Costo de Envío Promedio

- **Tienda 1:** \$26,019
- **Tienda 2:** \$25,216
- **Tienda 3:** \$24,806
- **Tienda 4:** \$23,459

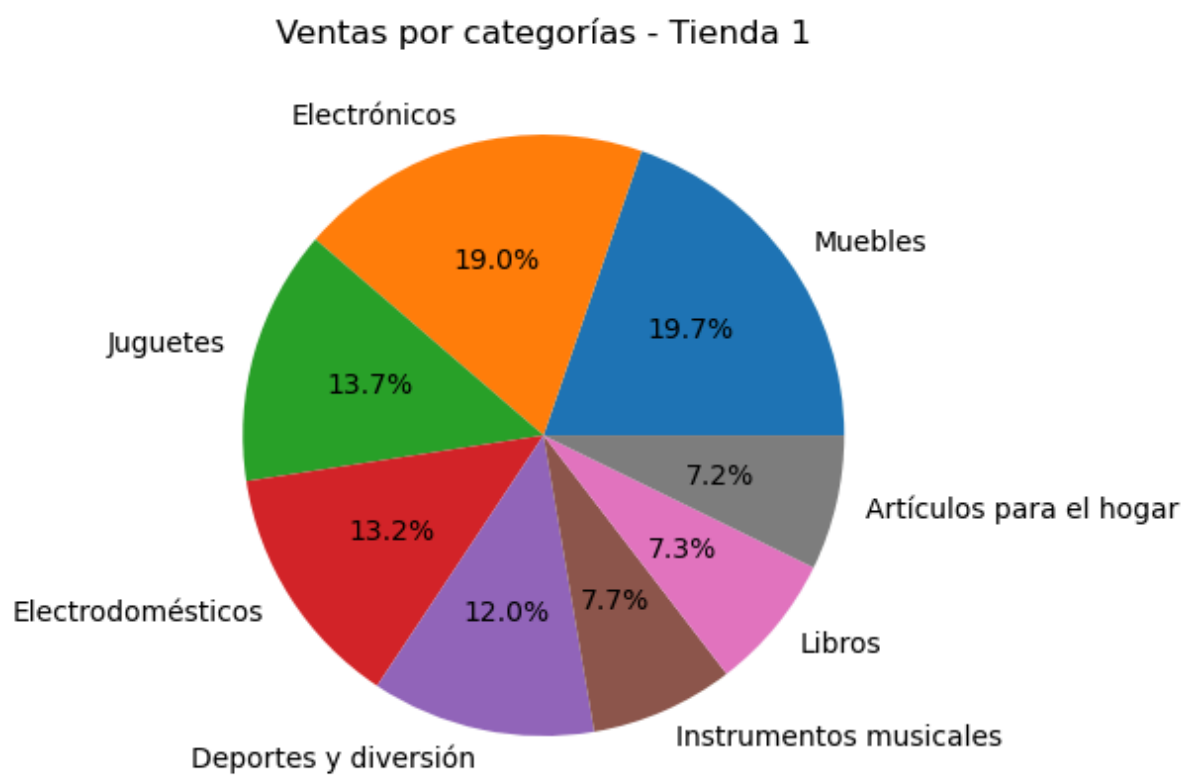
Los costos de envío refuerzan el análisis integral que posiciona a la Tienda 2 como la opción más equilibrada, combinando rentabilidad, satisfacción del cliente y eficiencia operativa aceptable.

3. Visualizaciones

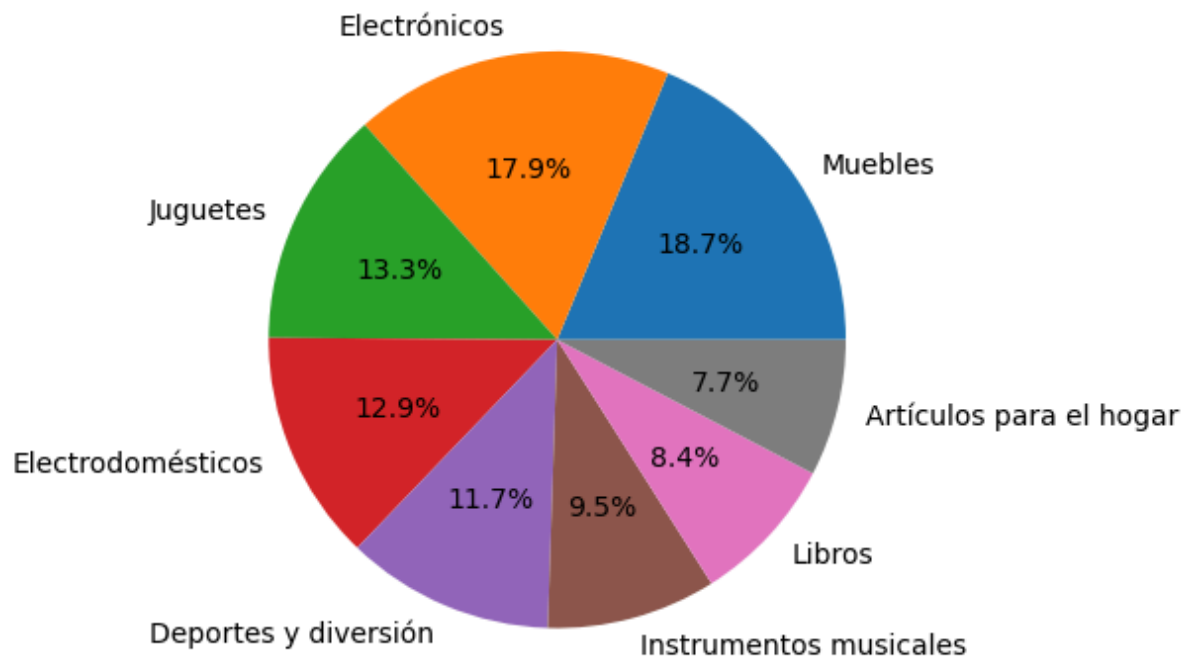
3.1. Gráfico de Ingresos Totales



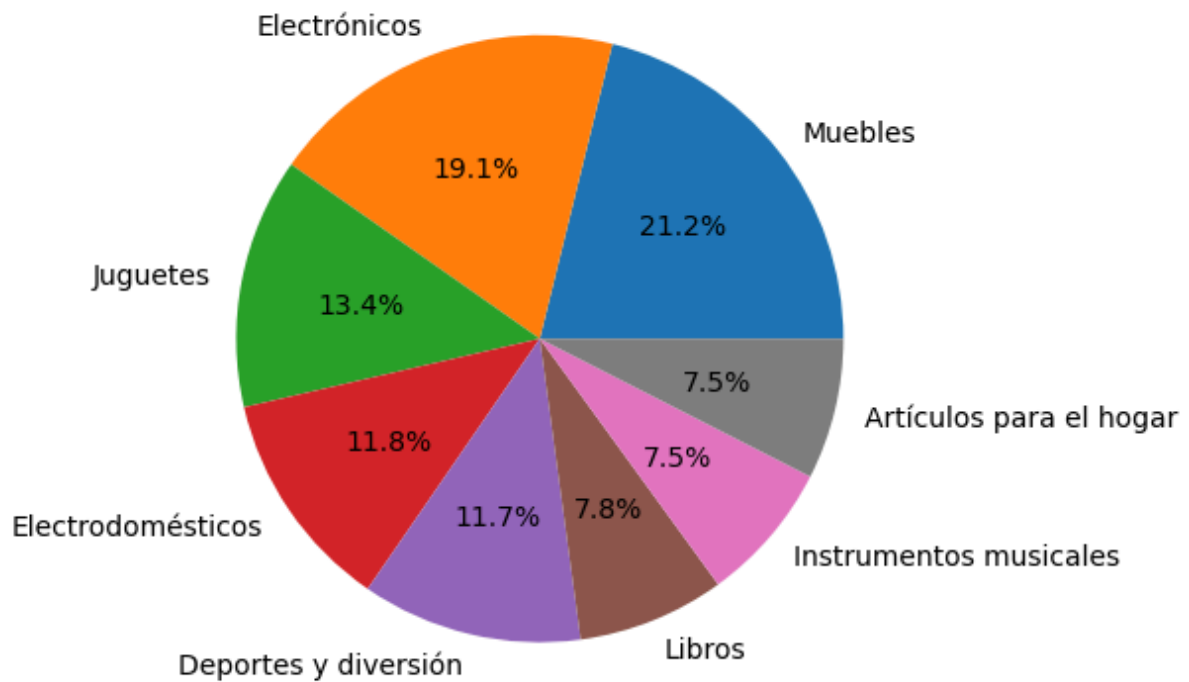
3.2. Gráfico de Ventas por Categoría



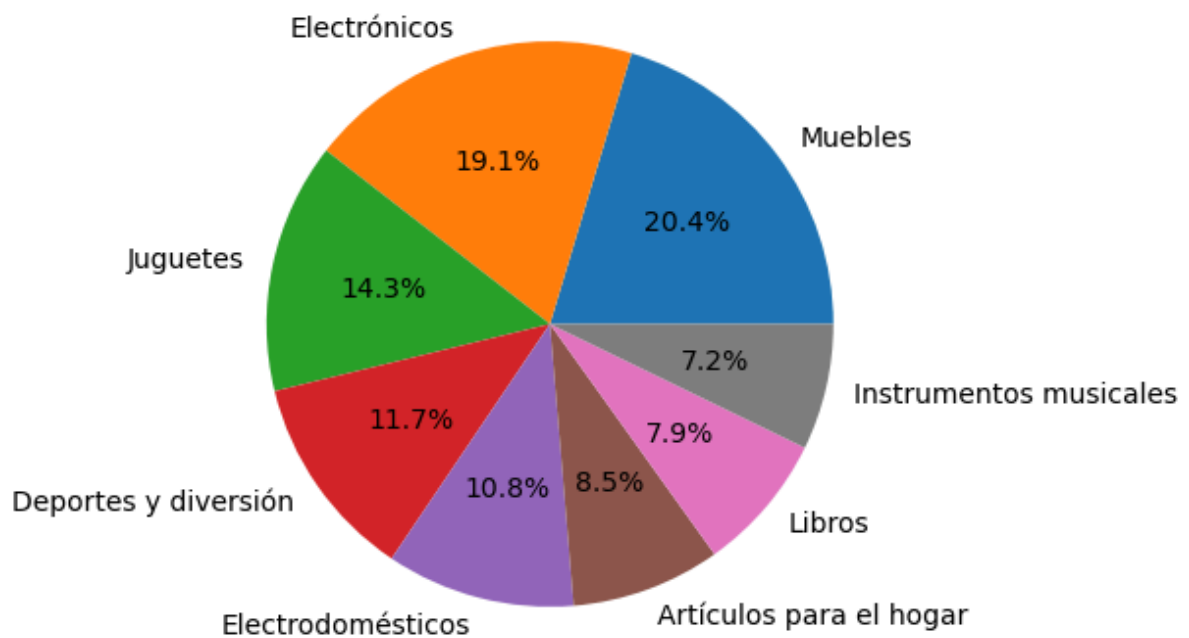
Ventas por categorías - Tienda 2



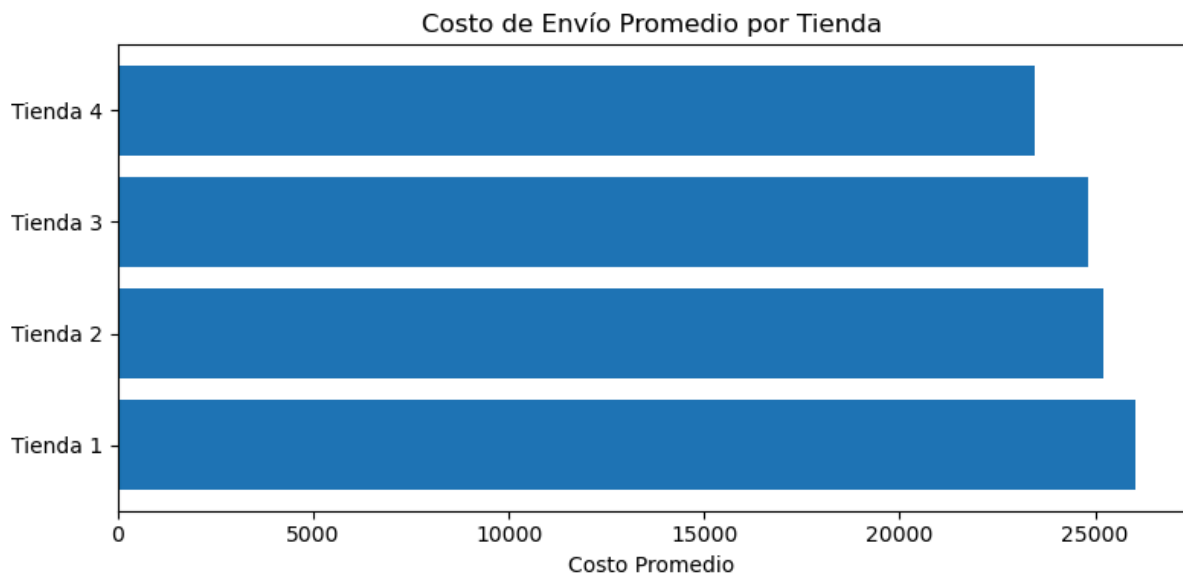
Ventas por categorías - Tienda 3



Ventas por categorías - Tienda 4



3.3. Gráfico Costo de Envío Promedio



4. Conclusiones y Recomendación

4.1. Fortalezas y Debilidades por Tienda

- **Tienda 1**

- **Fortalezas:** Mayor ingreso total y alta demanda en productos específicos.
- **Debilidades:** Calificación promedio ligeramente inferior a las Tiendas 2 y 3.

- **Tienda 2**

- **Fortalezas:** Alto ingreso y segunda mejor calificación promedio.
- **Debilidades:** Menor ingreso que la Tienda 1.

- **Tienda 3:**

Fortalezas: Mejor calificación promedio y alto volumen de ventas en Muebles.

Debilidades: Ingreso total ligeramente inferior al de las Tiendas 1 y 2.

- **Tienda 4**

- **Fortalezas:** Buena calificación promedio y alto volumen en Juguetes.
- **Debilidades:** Menor ingreso total y bajo desempeño en Electrodomésticos.

4.2. Recomendación Final

Basándonos en el análisis, la Tienda 2 es la mejor opción para que el Sr. Juan venda. Aunque la Tienda 1 genera mayores ingresos, la Tienda 2 combina un alto rendimiento financiero con la segunda mejor calificación promedio, lo que indica un equilibrio entre rentabilidad y satisfacción del cliente. Además, su desempeño en categorías clave como Muebles y Electrónicos la posiciona como una tienda sólida y con potencial de crecimiento.