



21 DE ABRIL DE 2025

INFORME ANALITICO

ELECCIÓN DE TIENDA

JORGE HANS VALENTIN ORELLANA FLORES



Introducción

El objetivo de este informe es recomendar al Sr. Juan en cuál de las cuatro tiendas debe enfocar sus esfuerzos de venta, basándonos en cinco criterios clave:

- 1. Ingresos totales
- 2. Categorías más y menos vendidas
- 3. Calificación promedio de clientes
- 4. Productos más y menos vendidos
- 5. Coste de envío promedio.

A partir de los análisis cuantitativos y las visualizaciones generadas, evaluaremos fortalezas y debilidades de cada tienda para fundamentar una decisión clara y objetiva.

Analisis

1. Ingresos Totales

Tienda	Ingreso Total (CLP)
Tienda 1	1.150.880.400
Tienda 2	1.116.343.500
Tienda 3	1.098.019.600
Tienda 4	1.038.375.700

Según el análisis, la tienda 1 lidera la facturación con una diferencia de unos 52 millones aproximadamente. La tienda 3 es la segunda que más factura y la tienda 4 es la que menos factura con una diferencia de casi 112 millones menos que la tienda 1.

2. Categorías Más y Menos Vendidas

Tienda	Categoría más vendida	Ventas	Categoría menos vendida	Ventas
Tienda 1	Muebles	465	Artículos para el hogar	171
Tienda 2	Muebles	442	Artículos para el hogar	181
Tienda 3	Muebles	499	Instrumentos musicales	177
Tienda 4	Muebles	480	Instrumentos musicales	170

En todas las tiendas la categoría mas vendida es “Muebles”. Por otra parte, las categorías menos vendidas son “Artículos para el hogar” e “Instrumentos musicales”.

3. Calificación Promedio de Clientes

Tienda	Calificación Promedio	Número de Valoraciones
Tienda 1	3,98	2.359
Tienda 2	4,04	2.359
Tienda 3	4,05	2.359
Tienda 4	4,00	2.358

Según el análisis, la tienda 3 tiene la mejor valoración (4,05), seguida por la tienda 2 (4,04). La tienda 1 presenta la menor satisfacción (3,98) a pesar de ser la más rentable.

4. Productos Más y Menos Vendidos

Tienda	Producto más vendido	Ventas	Producto menos vendido	Ventas
Tienda 1	Microondas	60	Auriculares con micrófono	33
Tienda 2	Iniciando en programación	65	Juego de mesa	32
Tienda 3	Kit de bancas	57	Bloques de construcción	35
Tienda 4	Cama box	62	Guitarra eléctrica	33

Cada tienda tiene un producto más vendido distinto, lo que indica nichos de mayor demanda, lo mismo con los productos menos vendidos.

5. Coste de Envío Promedio

Tienda	Envío Promedio (CLP)
Tienda 1	26.018,61
Tienda 2	25.216,24
Tienda 3	24.805,68
Tienda 4	23.459,46

La tienda 4 ofrece el envío más económico, lo que puede traducirse en mayor competitividad. Al contrario, la tienda 1 tiene el envío más alto, lo que potencialmente afecta a la satisfacción del cliente.

Conclusión

Si bien Tienda 1 destaca por sus ingresos, también presenta la menor satisfacción de clientes y el coste de envío más elevado, lo que podría limitar su crecimiento a largo plazo. Por otro lado, Tienda 3 combina:

- Alta satisfacción de clientes (4.05)
- Relevante facturación (1.098 mil millones)
- Envío competitivo (\$24.805)

Recomendación

El Sr. Juan debería enfocar su fuerza de venta en Tienda 3, pues ofrece un equilibrio óptimo entre rentabilidad, satisfacción del cliente y competitividad en costes. Esto maximiza la probabilidad de consolidar la posición de mercado y asegurar un crecimiento sostenible.