

EMTECH

Emerging Technologies Institute

EMTECH

Proyecto final 1

INTRODUCCIÓN A PYTHON

Grupo: DataSapiens

Andrade Zuñiga Maria Guadalupe

Domingo 5 de diciembre de 2021

ÍNDICE

Introducción	3
Definición del código	4
Resolución al problema	6
Conclusión	7

INTRODUCCIÓN

En este trabajo realizaremos listas donde se encuentren los productos más y menos vendidos, más y menos buscados, con mejores y peores reseñas, al igual, sabremos cuáles fueron las ganancias totales y las ventas promedio mensuales, total de ventas anuales y meses con más ventas al año.

Con esto, sabremos qué productos son los más rezagados de la empresa, los más vendidos, y cómo se puede intervenir para que esto cambie y la empresa tenga más productos con mejores ventas y reseñas en el mercado.

Todo esto se logrará utilizando el programa PYTHON en el cuál haremos un código que contendrá listas de variables en las que se encontraran los resultados a lo antes planteado.

DEFINICIÓN DEL CÓDIGO

Comenzamos el código ingresando un LOGIN, el cual dará acceso a las listas que se hicieron para lograr el objetivo. Si no se ingresa el ID (usuario) correcto, se le pedirá que vuelva a escribirlo, dándole un número de intentos para lograr ingresar.

“usuario: data amigo”

→ La primera lista que se encuentra es la de **“ventas”** en la cual se reflejan los 5 productos con mayor número de ventas ordenados de mayor a menor.

Para lograrlo, se pidió primero una lista que estuviera ordenada de mayor a menor con todos los productos existentes reflejando el número de ventas totales de cada producto, la cual no se ve reflejada en la terminal, posteriormente, se creó un acceso exclusivo en el cual solo se ven reflejados los 5 productos con mayores ventas totales, de igual manera ordenados de mayor a menor y siendo los únicos reflejados en la terminal.

→ La segunda lista es la de **“búsquedas”** en esta se reflejan los 10 productos con más búsquedas en el sistema, ordenados de mayor a menor.

Para lograrlo, se pidió primero una lista que estuviera ordenada de mayor a menor con las búsquedas totales de todos los productos existentes, la cual no se ve reflejada en la terminal, posteriormente, se creó un acceso exclusivo en el cual solo se ven reflejados los 10 productos con mayor número de búsquedas totales, los cuales de igual manera se encuentran ordenados de mayor a menor y siendo los únicos reflejados en la terminal.

→ La tercera lista es la de **“ventas menores”** en la cual se encuentran reflejados los 5 productos con menor número de ventas totales ordenados de menor a mayor.

Para lograrlo, se pidió primero una lista que estuviera ordenada de menor a mayor con todos los productos existentes reflejando el número de ventas totales de cada producto, la cual no se ve reflejada en la terminal, posteriormente, se creó un acceso exclusivo en el cual solo se ven reflejados los 5 productos con menores ventas totales, los cuales también se encuentran ordenados de menor a mayor y siendo los únicos reflejados en la terminal.

→ La cuarta lista es la de **“búsquedas menores”** en la cual se encuentran reflejados los 10 productos con menor número de búsquedas en el sistema, ordenados de menor a mayor.

Para lograrlo, se pidió primero una lista que estuviera ordenada de menor a mayor con las búsquedas totales de todos los productos existentes, la cual no se ve reflejada en la terminal, posteriormente, se creó un acceso exclusivo en el cual solo se ven reflejados los 10 productos con menor número de búsquedas totales, los cuales también se encuentran ordenados de menor a mayor y siendo los únicos reflejados en la terminal.

→ La quinta lista es la de **“mejores reseñas”** en la cual se encuentran los resultados de los productos que han obtenido reseñas favorables por parte de los clientes.

Para lograrlo, se pidió primero una lista ordenada de las reseñas de todos los productos, la cual estaba ordenada de mayor a menor, esta lista no se muestra en la terminal, posteriormente, se creó un acceso exclusivo para mostrar los 5 productos que tienen mejores reseñas totales, los cuales se muestran ordenados de mayor a menor.

→ La sexta lista es la de **“menores reseñas”** en la cual se encuentra reflejado el resultado de los productos con menor número de reseñas favorables por parte de los clientes.

Para obtener este resultado, se realizó una lista ordenada de las reseñas de los productos totales, la cual se encuentra ordenada de menor a mayor, esta lista no se muestra en la terminal, posteriormente, se creó un acceso en el cual solo se encuentran los 5 productos con menor número de reseñas totales, los cuales se encuentran ordenados de menor a mayor.

→ La séptima lista es la de **“ventas promedio meses”** en la cual se encuentran reflejados los ingresos totales y el promedio de cada uno, recaudados de las ventas reflejadas de todos los productos. De igual manera, en esta lista se encuentran los **ingresos** monetarios totales y el promedio mensual.

Para obtener este resultado, se realizó una lista ordenada en la cual se pide información de las carpetas necesarias para poder obtener los datos de ventas y costos, con estos datos, se hicieron diferentes comandos, de los cuales se obtuvo

- El promedio mensual y cantidad total, tanto de ventas como de ingresos monetarios.
- Se ordenaron los meses de mayor a menor dependiendo de sus ingresos.
- Se ordenaron los meses de mayor a menor dependiendo de sus ventas.

★ Link del código en gitnub: <https://github.com/maguanzu/Proyecto-final-1->

RESOLUCIÓN DEL PROBLEMA

Tomando en cuenta los resultados obtenidos anteriormente, se dará una resolución y consejos para los productos rezagados y los más vendidos.

En el caso de los productos más vendidos por la empresa **LifeStore**, se sugiere continuar adquiriendo estos productos, ya que han sido ventas importantes. Por otro lado se sugiere poner los productos que tienen menores ventas en promoción, rebajas, o algo parecido para poder venderlos y no perder todo el dinero de la inversión, y claramente, no volver a adquirir estos productos, si es que algún cliente estuviera interesado en adquirir alguno de estos cuando ya no estén en existencia, lo que se le puede decir que solo se adquieren por pedido especial y pedir un porcentaje de adelanto para asegurar la compra/venta de este producto.

Si nos basamos en los productos de mejores reseñas, de igual manera recomiendo tomar en cuenta los comentarios dados por los clientes, para así saber si es la marca correcta para el producto, ya que, el producto puede ser funcional pero podría serlo aún más y mejor. Lo mismo pasa con los productos con malas reseñas, tal vez lo malo no es el producto, si no la marca en específico y lo que se puede hacer en este caso, es cambiar de proveedores o de sucursales dónde se adquiere el producto.

Si **LifeStore** tiene dudas de saber qué productos serían los apropiados para reemplazar los productos que no se vendieron bien. lo que podría hacer es una encuesta con sus clientes físicos y en su página de internet, en la cual pregunte “cuáles son los productos que más les interesaría comprar con ellos”, “los que más utilizan y no pueden conseguir fácilmente”, o algo por el estilo, así esto les ayudará a conocer más sobre los gustos de sus clientes y tal vez podrían impulsar el negocio con productos complementarios a los que ya venden.

Por último, se les sugiere hacer un estudio interno y externo, en el cual se vea reflejado “qué es lo que tenían u ofrecían en los primeros meses, que en los últimos ya no”, “si han tenido mucha rotación de personal y a qué se ha debido”, “qué opinan los clientes sobre el trato que se tenía al inicio en comparación con el que le ofrecen los empleados actualmente”, y por último, los dueños de la empresa y principales socios podrían hacer una introspección y

autoevaluación de lo que ha sucedido a lo largo de los años de esta empresa, para así saber en qué pueden mejorar aún más.

CONCLUSIÓN

LifeStore debería cambiar los artículos que han tenido menores ventas y poner estos en oferta para así ya no tener productos rezagados por más tiempo y poder rescatar un poco del dinero invertido en estos, de igual manera, se recomienda mantener en monitoreo constante los productos que presentan peores reseñas, ya que podrían ser los siguientes productos en dejar de venderse.

Sería bueno hacer un estudio de mercado para entender de una mejor manera el panorama y las necesidades de los locatarios y así poder poner a la venta productos que sean de mayor interés para los clientes y posibles clientes de la empresa.