

Informe Final

Análisis de Tiendas para el Sr. Juan Introducción El propósito de este análisis es ayudar al Sr. Juan a tomar una decisión informada sobre en qué tienda debe vender sus productos. Para ello, hemos evaluado diversas métricas clave de las tiendas disponibles, incluyendo ingresos totales, categorías de productos más y menos vendidas, calificaciones de los clientes, productos más y menos vendidos, y costos de envío promedio. Utilizando estos datos, se generaron visualizaciones para ofrecer una comprensión más clara de las fortalezas y debilidades de cada tienda.

A continuación, se presenta el análisis detallado de cada uno de estos aspectos, respaldado por gráficos generados para facilitar la comprensión de los resultados.

Desarrollo

Ingresos Totales de las Tiendas El análisis de los ingresos totales de cada tienda revela las siguientes cifras:

Tienda Pedro Gomez: \$164,300

Tienda Beatriz Morales: \$192,300

Tienda Juan Fernandez: \$1,467,100

Tienda Maria Alfonso: \$335,200

Gráfico de barras: Ingresos Totales por Tienda Este gráfico muestra que la tienda Juan Fernandez tiene el ingreso más alto, superando a las demás por un amplio margen. Esto indica que es una tienda con un volumen de ventas significativamente mayor.

Categorías de Productos Más y Menos Vendidas Las categorías de productos vendidas en las distintas tiendas son las siguientes:

Tienda Pedro Gomez: Principalmente Electrónicos.

Tienda Beatriz Morales: Principalmente Muebles.

Tienda Juan Fernandez: Principalmente Electrodomésticos y Juguetes.

Tienda Maria Alfonso: Principalmente Muebles.

Gráfico circular: Distribución de Categorías de Productos La tienda Juan Fernandez tiene una diversidad de productos en categorías populares, lo que puede atraer a más tipos de clientes. En cambio, Pedro Gomez y Maria Alfonso tienen categorías de productos más limitadas, lo que podría restringir su alcance.

Calificaciones Promedio de los Clientes Las calificaciones promedio de los clientes para cada tienda son las siguientes:

Tienda Pedro Gomez: 4.0

Tienda Beatriz Morales: 1.0

Tienda Juan Fernandez: 2.5

Tienda Maria Alfonso: 5.0

Gráfico de líneas: Calificación Promedio por Tienda La tienda Maria Alfonso tiene la calificación promedio más alta (5.0), lo que indica una alta satisfacción de los clientes. En contraste, Beatriz Morales tiene la calificación más baja (1.0), lo que podría reflejar problemas con la calidad de los productos o el servicio al cliente.

Productos Más y Menos Vendidos Tienda Pedro Gomez: El producto más vendido es el Asistente Virtual.

Tienda Beatriz Morales: El producto más vendido es la Mesa de Comedor.

Tienda Juan Fernandez: Los productos más vendidos son el Juego de Mesa y el Microondas.

Tienda Maria Alfonso: El producto más vendido es la Silla de Oficina.

Gráfico de barras: Productos Más Vendidos En la tienda Juan Fernandez, varios productos se destacan por sus ventas, lo que sugiere que esta tienda tiene un catálogo más amplio y una base de clientes diversificada. Por otro lado, tiendas como Pedro Gomez y Maria Alfonso tienen menos variedad en los productos más vendidos, lo que puede limitar el potencial de crecimiento.

Coste de Envío Promedio por Tienda El coste de envío promedio para cada tienda es:

Tienda Pedro Gomez: \$6,900

Tienda Beatriz Morales: \$8,400

Tienda Juan Fernandez: \$28,450

Tienda Maria Alfonso: \$20,200

Gráfico de barras: Coste de Envío Promedio La tienda Pedro Gomez tiene el costo de envío más bajo, lo que puede ser una ventaja competitiva en términos de costos operativos. Sin embargo, el alto costo de envío de Juan Fernandez y Maria Alfonso podría reducir sus márgenes de ganancia o hacer que sus productos sean menos atractivos para los clientes.

Conclusión: Recomendación al Sr. Juan Con base en los datos analizados, recomiendo que el Sr. Juan se incline por la tienda de Juan Fernandez. A continuación, las razones:

Altos Ingresos: La tienda Juan Fernandez tiene los ingresos más altos de todas, lo que indica un volumen de ventas significativo.

Diversidad de Productos: Esta tienda vende productos en varias categorías, lo que puede atraer a una base de clientes más amplia.

Ventas de Productos: Aunque Pedro Gomez tiene productos muy vendidos, la tienda Juan Fernandez ofrece una mayor cantidad de productos populares, lo que sugiere que es una tienda más establecida y con un mayor volumen de transacciones.

Costes de Envío: Aunque los costos de envío son altos en Juan Fernandez, esto podría compensarse por el alto volumen de ventas y los márgenes de beneficio.

Aunque Maria Alfonso tiene la mejor calificación de clientes (5.0), sus ventas son mucho menores, y sus costos de envío son relativamente altos. Además, la Tienda Beatriz Morales tiene un rendimiento bajo en casi todas las métricas, incluyendo las ventas y la calificación promedio de los clientes.

Por lo tanto, basándonos en los ingresos, la variedad de productos, y las calificaciones de los clientes, Juan Fernandez es la opción más fuerte para que el Sr. Juan considere vender sus productos.

Este informe presenta una visión clara sobre cuál tienda representa la mejor opción para Maximizar el rendimiento de sus productos, tomando en cuenta todas las variables críticas analizadas.