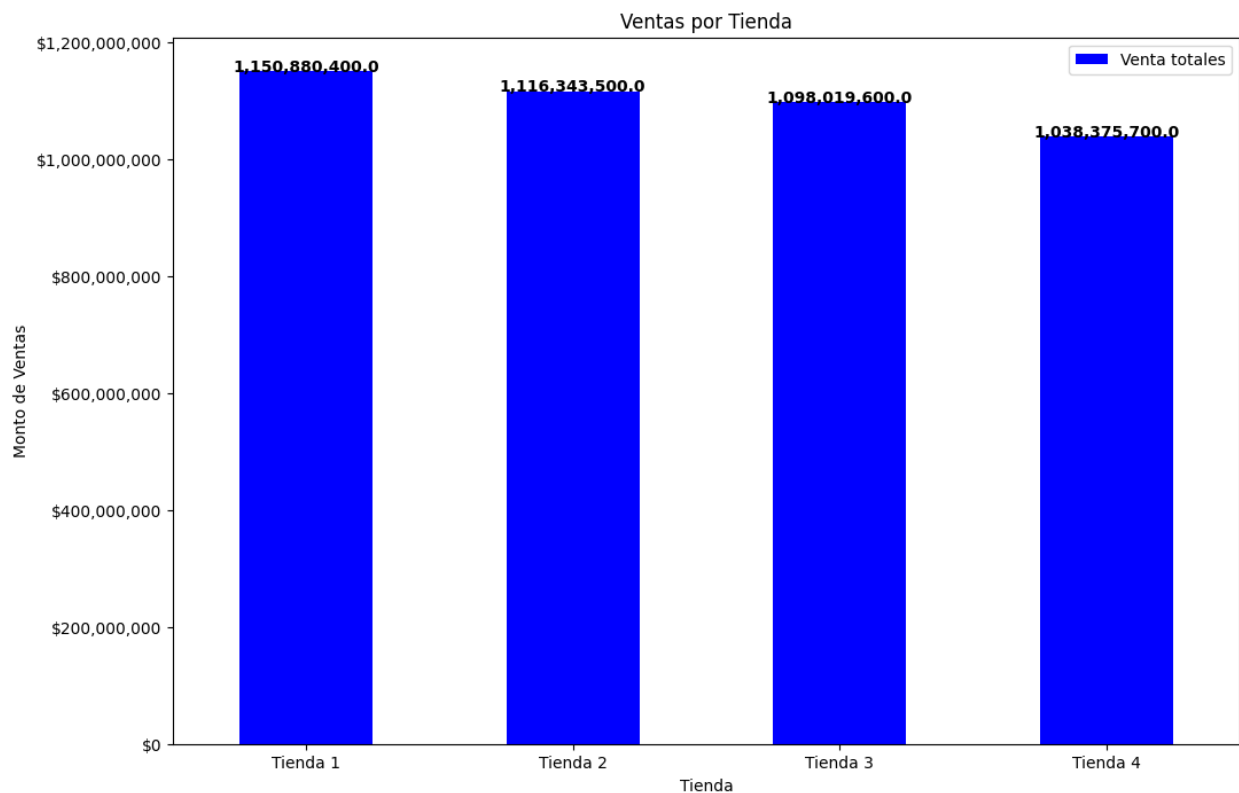


Challenge Alura Store

El presente challenge tiene como objetivo, ayudar a decidir al señor Juan, cuál tienda debe vender, para ayudarlo a invertir en un nuevo negocio, para ello, se va a evaluar cuál de sus 4 tiendas tiene un menor desempeño, los aspectos en los que se basará el análisis son los siguientes:

- 1 Facturación total de cada tienda
- 2 Categorías más populares
- 3 Promedio de calificación de los clientes
- 4 Producto más y menos vendidos
- 5 Costo promedio del envío

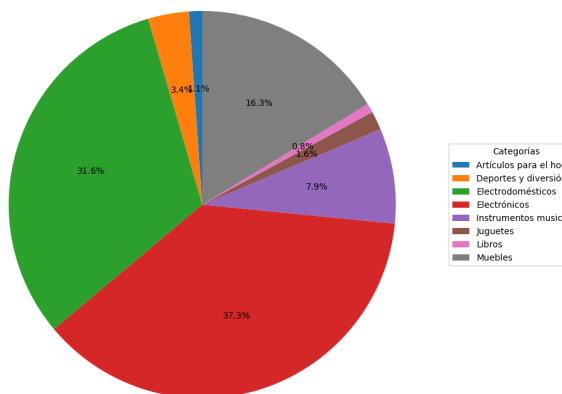
1- A continuación se presenta un gráfico para comprar el total de ventas de cada tienda:



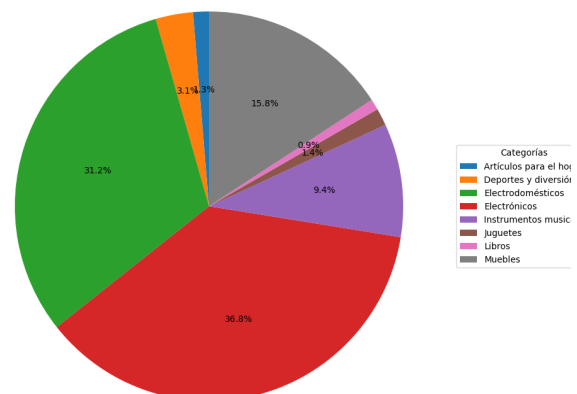
Cómo se puede notar en el gráfico, la tienda que menos ha vendido es la tienda 4, con una diferencia de \$59,643,900.0 respecto de la tercera tienda

2- A continuación se muestran los gráficos de las categorías que más se venden por cada tienda:

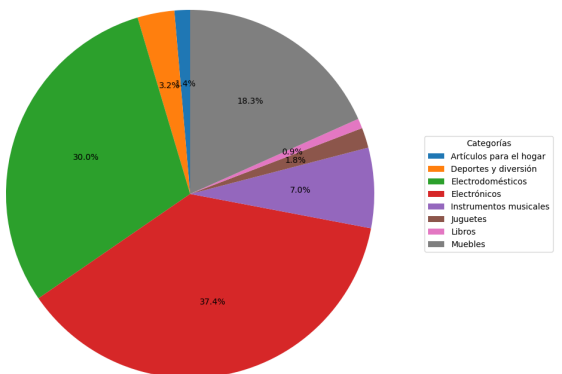
Distribución de Ventas por Categoría - Tienda 1



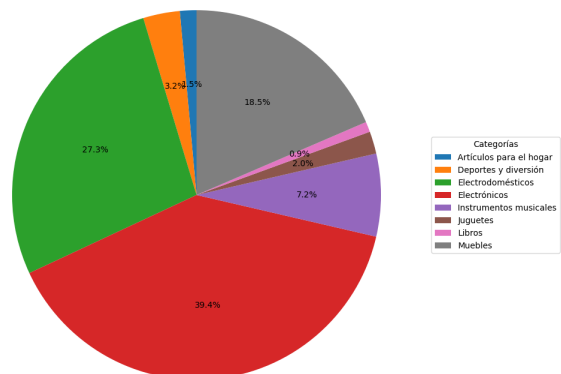
Distribución de Ventas por Categoría - Tienda 2



Distribución de Ventas por Categoría - Tienda 3



Distribución de Ventas por Categoría - Tienda 4



Cómo se puede notar en los gráficos, la categoría con más ventas es “Electrónicos” la segunda es “Electrodomésticos”, tendencia que se replica en las 4 tiendas.

3- A continuación se presenta el promedio de valoración de los clientes por tienda:

- Calificación promedio Tienda 1: 3.977
- Calificación promedio Tienda 2: 4.037
- Calificación promedio Tienda 3: 4.048
- Calificación promedio Tienda 4: 3.996

Cómo podemos notar, casi no hay diferencia en éste dato, por lo que no se debería considerar para tomar una decisión, sin embargo, la tienda 4 es la que tiene el promedio más bajo, la cuál es también la que menos vende.

4- A continuación se presentan los productos más y menos vendidos de cada tienda

Tienda	Más o menos vendido	Producto	Cantidad
Tienda 1	Más vendido	TV LED UHD 4K	60
Tienda 1	Menos vendido	Celular ABXY	33
Tienda 2	Más vendido	Iniciando en programación	65
Tienda 2	Menos vendido	Juego de mesa	32
Tienda 3	Más vendido	Kit de bancas	57
Tienda 3	Menos vendido	Bloques de construcción	35
Tienda 4	Más vendido	Cama box	62
Tienda 4	Menos vendido	Guitarra eléctrica	33

El presente dato es importante porque así el área de logística y producción pueden determinar cuáles de esos productos cuesta más importar o fabricar.

5- Costo promedio del envío

- El valor de envío promedio para Tienda 1 es: 26,018.61
- El valor de envío promedio para Tienda 2 es: 25,216.24
- El valor de envío promedio para Tienda 3 es: 24,805.68
- El valor de envío promedio para Tienda 4 es: 23,459.46

Este dato es importante, porque, aunque el envío lo paga el cliente final, sin embargo es importante tenerlo en cuenta por si algún día se toma la decisión de incluirlo en el precio.

Conclusión

Con los datos proporcionados se puede notar que la tienda que menos vende es la número 4, aspectos como la categorías más vendidas, es un patrón que se repite en las 4 tiendas, el promedio de evaluación de los clientes es más bajo en la tienda 4, sin mucha diferencia con las demás, se presenta también los productos más y menos vendidos de cada tienda, para fines de decisiones de logística y manufactura, y por último el costo promedio del envío, en éste caso como el cliente paga el envío, esto no afecta financieramente de forma directa, por tanto, se recomienda vender la Tienda 4, puesto que es la que representa menor desempeño para la empresa.

Consideraciones de distribución de productos

Estas son las coordenadas geográficas de los datos de ventas para identificar patrones relacionados con la ubicación de las compras.

- Tienda 1: [heatmap_tienda_1.html](#)
- Tienda 2: [heatmap_tienda_2.html](#)
- Tienda 3: [heatmap_tienda_3.html](#)
- Tienda 4: [heatmap_tienda_4.html](#)