

1. Introducción

El presente informe tiene como objetivo analizar el desempeño de cuatro tiendas con el fin de recomendar al Sr. Juan cuál es la mejor opción para vender sus productos.

Se hizo una evaluación de distintos factores clave que influyen tanto en el rendimiento comercial como en la experiencia del cliente

- Ingresos totales por tienda
- Categorías de productos más y menos vendidas
- Productos más y menos vendidos
- Calificación promedio otorgada por los clientes
- Costo promedio de envío

El análisis se apoyó en técnicas de análisis de datos y visualizaciones gráficas que permitieron comparar de forma objetiva el desempeño de cada tienda.

2. Desarrollo del análisis

2.1 Ingresos totales por tienda

El análisis de los ingresos totales muestra diferencias claras entre las tiendas:

- La tienda 1 presenta el mayor ingreso total (\$1.150 millones).
- La tienda 2 y la tienda 3 tienen ingresos ligeramente inferiores, pero muy cercanos entre sí.
- La tienda 4 es la tienda con menores ingresos totales.

2.2 Categorías de productos más y menos vendidas

El análisis por categoría permitió identificar que:

- Existen categorías con alta rotación que concentran la mayor parte de las ventas.
- Algunas categorías presentan baja demanda de forma consistente, independientemente de la tienda.

2.3 Productos más y menos vendidos

Al analizar los productos individualmente se observó que:

- Cada tienda cuenta con productos “estrella” que concentran la mayor cantidad de ventas.
- También existen productos con muy baja rotación, especialmente en Tienda 4.

2.4 Calificación promedio de los clientes

El promedio de calificación por tienda indica lo siguiente:

- Tienda 3 tiene la mejor calificación promedio, lo que refleja una mayor satisfacción del cliente.
- Tienda 2 se encuentra muy cerca en calificación.
- Tienda 1, a pesar de ser la que más vende, presenta la calificación promedio más baja.
- Tienda 4 tiene una calificación aceptable, pero no sobresaliente.

2.5 Costo promedio de envío

El análisis del costo promedio de envío muestra que:

- Tienda 1 tiene el costo de envío más alto.
- Tienda 4 ofrece el envío más económico.
- Tienda 3 mantiene un costo de envío intermedio y competitivo.

3. Conclusión y recomendación final

Se recomienda que el Sr. Juan venda la tienda 4.

Por qué:

- Es la tienda con menores ingresos totales, lo que refleja un bajo nivel de ventas y menor participación en el mercado.
- Aunque cuenta con el costo promedio de envío más bajo, esta ventaja competitiva no se traduce en un mayor volumen de ventas, lo que sugiere que los problemas de la tienda no están relacionados con la logística.
- Su calificación promedio es aceptable, pero no sobresale frente a las otras tiendas, lo que indica que la experiencia del cliente no es un factor diferenciador.
- Presenta una menor rotación de productos y categorías, lo que puede estar asociado a debilidades en la demanda, el marketing o el portafolio de productos.

Desde una perspectiva estratégica, la Tienda 4 muestra señales claras de bajo rendimiento comercial en comparación con las demás tiendas analizadas. A pesar de tener costos de envío competitivos, su incapacidad para generar mayores ingresos indica una estructura de negocio menos eficiente o una menor capacidad para atraer y retener clientes.