



PROYECTO 1. INTRODUCCIÓN A PYTHON



CASO PRÁCTICO: LifeStore

Sofía Mejía Cifuentes

16 de septiembre de 2021

ÍNDICE

Introducción p. 1

Definición del código p. 2

Solución al problema p. 3

Conclusión p. 5

INTRODUCCIÓN

La Gerencia de Ventas de la tienda virtual LifeStore se percató de la disminución de las ventas y búsquedas de sus productos dentro de la misma, lo que se ve reflejado en la acumulación de inventario y la reducción de los ingresos, sobre todo en el último trimestre.

Por este motivo, se realizó un análisis de las ventas y búsquedas de los productos dentro de la tienda virtual, tomando en cuenta, además, las reseñas otorgadas por los clientes a cada uno de los productos vendidos y los productos que fueron devueltos.

Por último, se muestran las ventas e ingresos del último año, presentando los resultados de manera anual y mensual, además del promedio mensual para las ventas e ingresos respectivamente, para un mejor análisis.

En el presente reporte se detallan los resultados obtenidos y se expone la solución recomendada a la Gerencia de Ventas.

DEFINICIÓN DEL CÓDIGO

En cualquiera de los siguientes enlaces se puede acceder al código definido para la resolución del problema expuesto en este reporte:

<https://github.com/sofiamc96/PROYECTO-01-MEJIA-SOFIA/blob/main/PROYECTO-01-MEJIA-SOFIA.py>

<https://replit.com/@sofiamc96/PROYECTO-01-MEJIA-SOFIA#main.py>

SOLUCIÓN AL PROBLEMA

Al evaluar los resultados obtenidos mediante el programa se pudo observar que la información más relevante es la que se muestra a continuación:

- 1) La categoría *Procesadores* es la que generó una mayor cantidad de ventas.
- 2) Dentro de las categorías *Tarjetas de video*, *Tarjetas madre*, *Discos duros*, *Pantallas*, *Bocinas* y *Audífonos* existen 9, 10, 5, 10, 9 y 9 productos, respectivamente, que no fueron adquiridos en todo el año.
- 3) La categoría *Memorias USB*, que cuenta únicamente con 2 productos, generó únicamente 1 venta en todo el año.
- 4) Los meses con mayores ventas fueron enero, febrero, marzo, abril y mayo.
- 5) Durante los meses de octubre, noviembre y diciembre no se realizó ninguna venta.

Tomando en cuenta los puntos antes mencionados, se propone como solución al problema lo siguiente:

- a) Enfocar la atención en la venta de los Procesadores, dado que la venta de los mismos ha sido la principal fuente de ingresos de la tienda.
- b) Realizar una liquidación de los productos mencionados en el punto 2) dado que no generan ingresos y que, además, existen otros productos dentro de dichas categorías que resultarán ser excelentes alternativas para los clientes puesto que dichos productos cuentan con buenas reseñas.
- c) Retirar la categoría *Memorias USB*, puesto que no ha sido atractiva para los clientes. Como segunda opción, podría dejarse a la venta únicamente un producto dentro de dicha categoría.
- d) Procurar tener inventario durante el periodo de enero a mayo, y en los meses posteriores únicamente liberar los productos rezagados.

CONCLUSIÓN

Mediante el análisis realizado se concluye que los productos más vendidos en la tienda virtual son aquellos que se encuentran dentro de la categoría de *Procesadores*, por lo que se debe dar más atención a la disponibilidad y calidad de dichos productos. Por otro lado, debe reducirse la cantidad de productos ofertados dentro de categorías con exceso de inventario y con ventas mínimas o nulas. Además, es importante mantener cubierta la demanda dentro del periodo enero-mayo, dado que es la temporada en donde más ventas se generan y, por lo tanto, se recaban mayores ingresos. Por último, debe mantenerse al mínimo el reabastecimiento de inventario durante los últimos meses del año puesto que no se generan ventas durante ese periodo.