



Insumos Tecnológicos SA

Objetivo: Factibilidad de abrir una nueva sucursal



Desarrollo del proyecto

Objetivo 1: Creación de la base de datos, solicitar a cada departamento de la empresa sus tablas de excel para integrarlas en una base de datos SQL

Objetivo 2: Realizar un EDA (Exploratory Data Analysis). Mejorar la calidad de la información, revisar que tan actualizada está ¿Será prudente realizar una normalización?

Objetivo 3: Limpieza y normalización. Normalizar los nombres de los campos, colocar el tipo de dato adecuado para cada una de las tablas. Buscar valores faltantes y proponer qué hacer con ellos. Modificar la letra capital de los campos que estén en mayúsculas

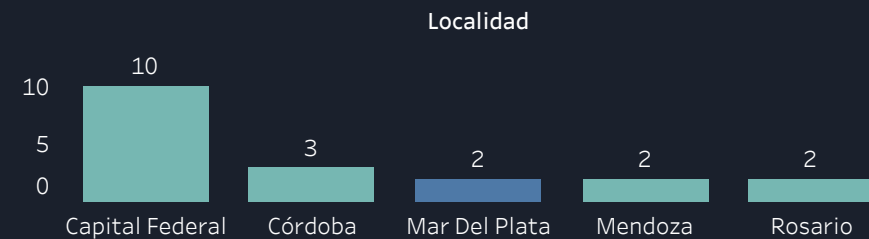
Objetivo 4: Creación de la tabla Localidades. A Partir de los datos en las tablas cliente, sucursal y proveedor hay que generar una tabla de localidades del país para analizar en qué lugar es factible abrir una nueva sucursal

Resultados del análisis inicial

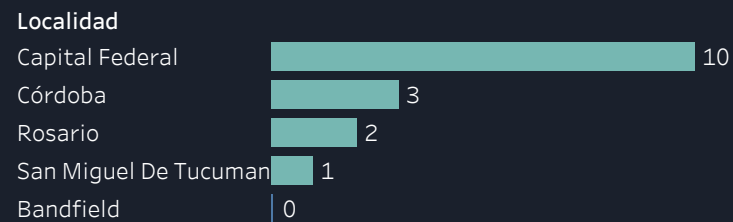
Localidades con mayor cantidad de clientes

Localidad	
Capital Federal	458
Córdoba	268
Rosario	141
San Miguel De Tucuman	60
Bandfield	36

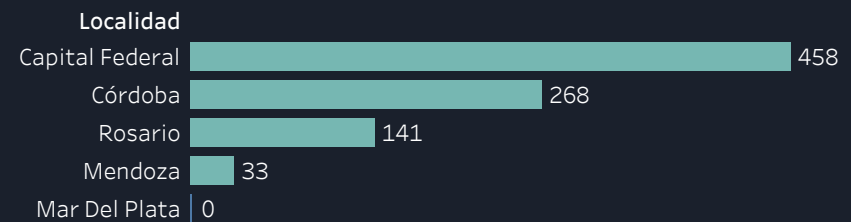
Localidades con mayor cantidad de sucursales



Cantidad de sucursales por localidad



Cantidad de clientes por localidad





Recomendaciones

Recomendación 1: Cerrar las dos sucursales de Mar del Plata

Fundamento: en mar de plata no tenemos ningún cliente. Aprovechar el costo de estas dos sucursales para abrir Bandfield, una sucursal, ya que en esta localidad no contamos con sucursales y tenemos un total de 36 clientes. Córdoba, una sucursal, ya que en esta localidad solo contamos con 3 sucursales y tenemos un total de 268 clientes.

Recomendación 2: Cerrar las dos sucursales de Mar del Plata

Fundamento: en mar de plata no tenemos ningún cliente. Aprovechar el costo de estas dos sucursales para abrir Córdoba, dos sucursales, ya que en esta localidad solo contamos con 3 sucursales y tenemos un total de 268 clientes. Revisar el presupuesto de expansión para analizar si nos es posible abrir una sucursal en Córdoba



Indicaciones de la dirección general

Después de la 1er junta y para continuar con el análisis de se establecen los siguientes objetivos

Objetivo 6: Obtener el KPI de la utilidad mensual de las sucursales en la localidad en mar del Plata a través del tiempo para observar su tendencia

Objetivo 7: Obtener la utilidad de cada una de las sucursales así como el promedio general de todas y observar la posición de las sucursales de mar del Plata respecto al promedio general

Resultados de análisis en utilidad promedio

Utilidad Sucursal 1 Cabildo VS Utilidad promedio




Utilidad Sucursal 21 Mdq1 VS Utilidad promedio



Utilidad Sucursal 22 Mdq2 VS Utilidad promedio





Resultados de análisis en utilidad promedio

Análisis

Después de analizar la información y comparar el comportamiento de la utilidad de la sucursal Cabildo que esta en la Capital Federal, podemos observar que las sucursales de mar de plata si tienen utilidad. La sucursal con Id 22 de nombre Mdq2 si esta por debajo del promedio de la utilidad general. Al observar esta información se plantean los siguientes objetivos

Objetivo 8

Obtener la relación de ventas por canal de ventas, es decir por cual canal de ventas vendemos mas y cual vendemos menos, para las sucursales con Id 1, 21 y 22 y presentar esta información de forma mensual.

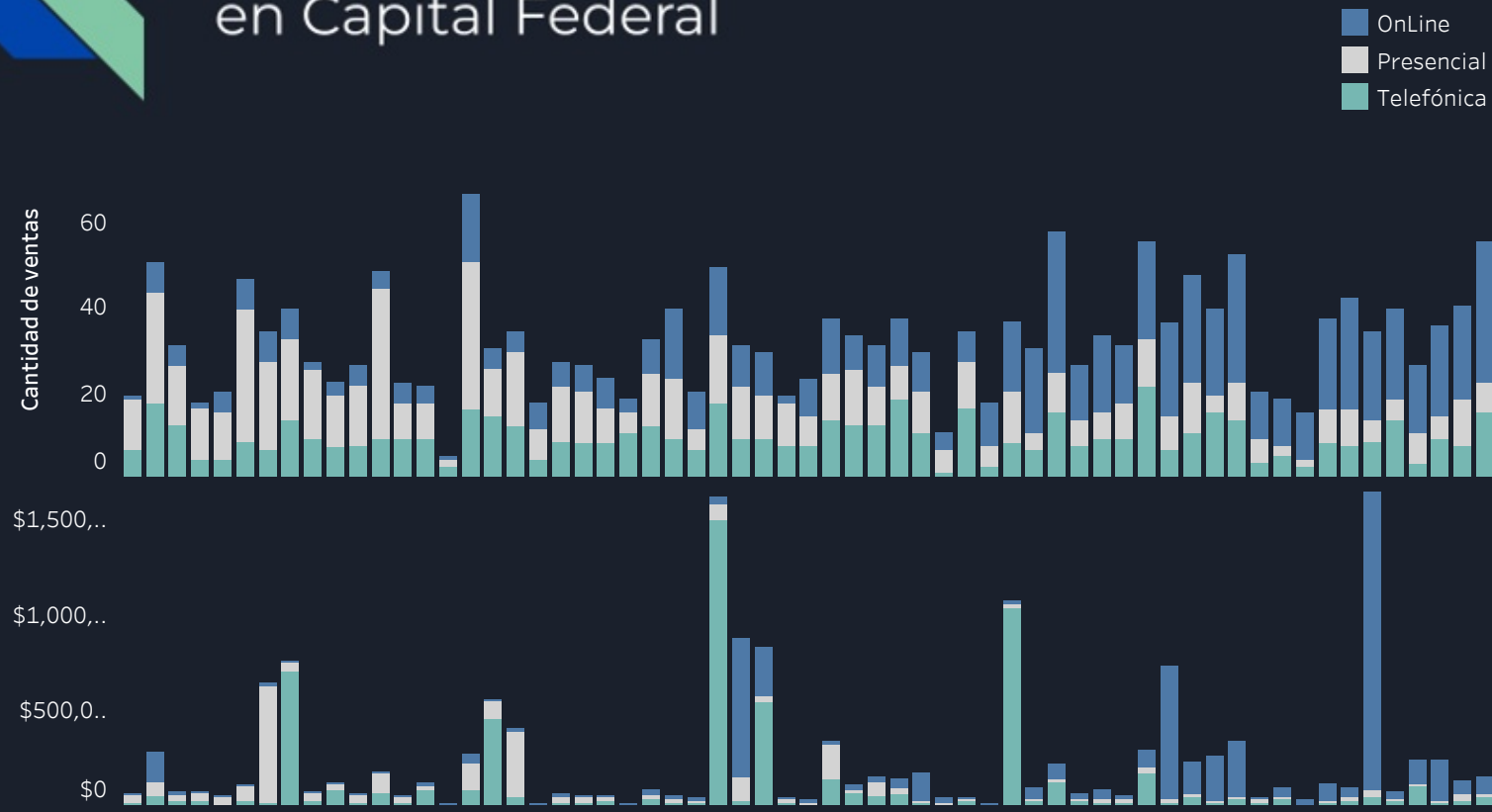
Objetivo 9

Obtener la relación de ventas por canal de ventas, es decir por cual canal de ventas vendemos mas y cual vendemos menos. Obtener esta información de forma global incluyendo todas las sucursales y presentarlo de forma mensual.

Hipótesis

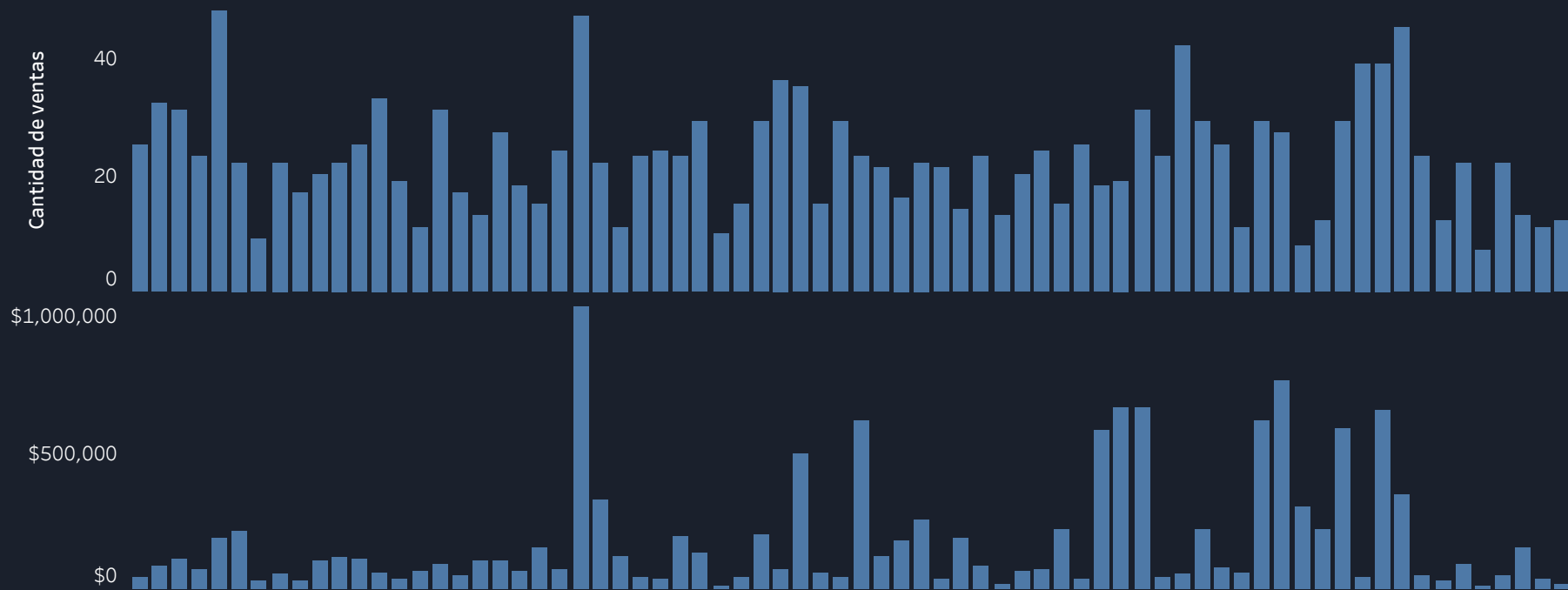
Si el canal de ventas con mayor ventas es OnLine y telefónica no será necesario abrir una sucursal nueva. Depende del porcentaje que presente el análisis

Relación canales de ventas sucursal Id1 Cabildo en Capital Federal



Relación canales de ventas sucursal Id21 Mdq1 en Mar del Plata

OnLine



Relación canales de ventas sucursal Id22 Mdq2 en Mar del Plata

OnLine





Conclusión

Observamos que se realizan más venta en línea por lo que no es necesario abrir otra sucursal física sino que buscar la opción de cómo incrementar nuestras ventas en línea