

Data Science

Parte 1: Fundamentos de programación con Phyton

Nombre

Espinosa Ávila Ana Yessica

Proyecto 1

INTRODUCCIÓN A PYTHON

Viernes 11 de febrero de 2022

Contenido

1.	I	NT	RODUCCIÓN	3
2.	[DEF	FINICIÓN DE CÓDIGO	3
	2.1		PRODUCTOS MÁS VENDIDOS Y PRODUCTOS REZAGADOS	5
			nerar un listado de los 5 productos con mayores ventas y uno con los 10 producto mayor número de búsquedas	
			categoría, generar un listado con los 5 productos con menores ventas y uno con 10 productos con menores búsquedas	
	2.2	2.	PRODUCTOS POR RESEÑA EN EL SERVICIO	7
	r	mej	strar dos listados de 5 productos cada uno, un listado para productos con las ores reseñas y otro para las peores, considerando los productos con devolución considerar productos sin reseñas)	8
	2.3 MÁ	•	TOTAL DE INGRESOS Y VENTAS PROMEDIO MENSUALES, TOTAL ANUAL Y MESES CON ENTAS AL AÑO	8
	2.4	١.	ENLACE A REPOSITORIO GITHUB	1
3.	9	SOL	LUCIÓN AL PROBLEMA1	2
4.	(COI	NCLUSIONES1	2

PROYECTO 1. INTRODUCCIÓN A PYTHON

1. INTRODUCCIÓN

LifeStore es una tienda virtual que maneja una amplia gama de artículos, recientemente, la Gerencia de ventas, se percató que la empresa tiene una importante acumulación de inventario. Asimismo, se ha identificado una reducción en las búsquedas de un grupo importante de productos, lo que ha redundado en una disminución sustancial de sus ventas del último trimestre.

Para realizar el análisis se utilizará el archivo lifestore-file.py, el cual contiene los registros de las compras, búsquedas y productos manejados por la tienda. El análisis considerará el desarrollo de un sistema de análisis, en el que mediante autenticación de usuario-administrador se muestra un reporte mensual que especifiqua los puntos señalados en la consigna.

2. DEFINICIÓN DE CÓDIGO

A continuación, se describe el funcionamiento del código

Primeramente, se importan las librerías de pandas y de numpy, además del archivo de datos

```
# Importamos librerías
import pandas as pd
import numpy as np
# Importamos archivo de datos
from lifestore file import lifestore_products, lifestore_sales, lifestore_searches
```

Para la preparación del conjunto de datos de ventas, convertimos los datos a matriz mediante la función array de numpy, se nombran las columnas, y las columnas de id_sale, id_product, score, refund se convierten a formato entero y date a formato de fecha, como se muestra a continuación:

```
# Dataframe de ventas
matriz_sales = np.array(lifestore_sales)
df_sales = pd.Dataframe(matriz_sales, columns=['id_sale','id_product','score','date','refund'])
# lifestore_sales = [id_sale, id_product, score (from 1 to 5), date, refund (1 for true or θ to false)] Refund = reembolso
df_sales["id_sale"] = pd.to_numeric(df_sales["id_sale"])
df_sales["id_product"] = pd.to_numeric(df_sales["id_product"])
df_sales["score"] = pd.to_numeric(df_sales["score"])
df_sales["refund"] = pd.to_numeric(df_sales["refund"])
df_sales["date"] = pd.to_datetime(df_sales["date"])
df_sales.head()
```

Obtenemos la siguiente salida:

	id_sale	id_product	score	date	refund
0	1	1	5	2020-07-24	0
1	2	1	5	2020-07-27	0
2	3	2	5	2020-02-24	0
3	4	2	5	2020-05-22	0
4	5	2	5	2020-01-01	0

Se realiza un proceso similar para el conjunto de datos de productos, se convierte a matriz, después a conjunto de datos de pandas y posterior a ello se convierten las columnas correspondientes a formato número:

```
# Dataframe de productos
matriz_products = np.array(lifestore_products)

df_products = pd.DataFrame(matriz_products, columns=['id_product','name','price','category','stock'])

df_products["id_product"] = pd.to_numeric(df_products["id_product"])

df_products["price"] = pd.to_numeric(df_products["price"])

df_products["stock"] = pd.to_numeric(df_products["stock"])

df_products.head()
```

Para el conjunto de datos de búsquedas, el código es el siguiente:

```
# Dataframe de búsquedas
matriz_searches = np.array(lifestore_searches)
df_searches = pd.DataFrame(matriz_searches, columns=['id_search','id_product'])
# ---- lifestore_searches = [id_search, id product]
df_searches["id_search"] = pd.to_numeric(df_searches["id_search"])
df_searches["id_product"] = pd.to_numeric(df_searches["id_product"])
df_searches.head()
```

Se obtendrán ahora dos conjuntos de datos en donde se agrupará el total de ventas mediante groupby usando la opción count, lo cual nos regresará un conteo de ventas por producto, se eliminan las columnas no usadas y se renombra la

correspondiente, además mediante merge uniemos los conjuntos de datos de productos y de ventas para obtener las descripciones correspondientes:

```
[ ] # Ventas
    df_ventas = df_sales.groupby(by="id_product").count()
    df_ventas = df_ventas.drop(['score','date','refund'], axis=1)
    df_ventas = df_ventas.set_axis(['ventas'], axis=1)
    df_ventasc = pd.merge(df_products,df_ventas, on='id_product')

[ ] # Búsquedas
    df_busquedas = df_searches.groupby(by="id_product").count()
    df_busquedas = df_busquedas.set_axis(['busquedas'], axis=1)
    df_busquedasc = pd.merge(df_products,df_busquedas, on='id_product')
```

2.1. PRODUCTOS MÁS VENDIDOS Y PRODUCTOS REZAGADOS

Se obtiene a partir del análisis de las categorías con menores ventas y categorías con menores búsquedas

Generar un listado de los 5 productos con mayores ventas y uno con los 10 productos con mayor número de búsquedas

Para el listado de los 5 productos más vendidos tomamos el conjunto de datos previamente creado df_ventasc, y lo ordenamos descendentemente y mostramos únicamente los primeros 5



Para los 10 productos con mayor número de búsquedas, ordenamos df_busquedasc en orden descendente y mostramos los primeros 10



Por categoría, generar un listado con los 5 productos con menores ventas y uno con los 10 productos con menores búsquedas

Para obtener el listado con los 5 productos con menores ventas, tomamos el mismo conjunto de datos df_ventasc pero en esta ocasión el parámetro ascendente lo indicamos en verdadero y con head indicamos que muestre los primeros 5



Para los productos con menor número de búsquedas lo realizamos de manera similar tomando df_busquedasc, ordenándolo ascendentemente mostrando los primeros 10 resultados

] # Productos con menor número de búsquedas df_menosbuscados = df_busquedasc.sort_values(by='busquedas', ascending=True).head(10) df_menosbuscados								
id_	product	name	price	category	stock	busquedas		
44	70	Samsung Smart TV LED 43, Full HD, Widescreen,	7679	pantallas	10	1		
53	93	Ginga Audífonos con Micrófono GI18ADJ01BT-RO,	160	audifonos	139	1		
24	35	Tarjeta Madre Gigabyte micro ATX Z390 M GAMING	3419	tarjetas madre	30	1		
48	80	Ghia Bocina Portátil BX800, Bluetooth, Inalámb	1359	bocinas	15	1		
8	9	Procesador Intel Core i3-8100, S-1151, 3.60GHz	2549	procesadores	35	1		
9	10	$MSI\ GeForce\ 210,\ 1GB\ GDDR3,\ DVI,\ VGA,\ HDCP,\ PC$	889	tarjetas de video	13	1		
20	27	Tarjeta de Video VisionTek AMD Radeon HD5450,	2109	tarjetas de video	43	1		
40	59	SSD Samsung 860 EVO, 1TB, SATA III, M.2	5539	discos duros	10	1		
29	45	Tarjeta Madre ASRock ATX H110 Pro BTC+, S-1151	2869	tarjetas madre	25	1		
52	91	Genius GHP-400S Audífonos, Alámbrico, 1.5 Metr	137	audifonos	16	2		

2.2. PRODUCTOS POR RESEÑA EN EL SERVICIO

Se obtiene a partir del análisis de categorías con mayores ventas y categorías con mayores búsquedas.

Para este punto realizamos otro conjunto de datos para reseñas, el cual se muestra a continuación:

```
# Reseñas

df_resenas = df_sales.groupby(by=["id_product","score"], as_index=False).count()

df_resenas = df_resenas.set_axis(['id_product','score','resenas','calificacion','promedio'], axis=1)

df_resenas["id_product"] = pd.to_numeric(df_resenas["id_product"])

df_resenas["score"] = pd.to_numeric(df_resenas["score"])

df_resenas["calificacion"] = df_resenas["resenas"]*df_resenas["score"]

df_resenas = df_resenas.groupby(by="id_product").sum()

df_resenas["promedio"] = df_resenas["calificacion"]/df_resenas["resenas"]

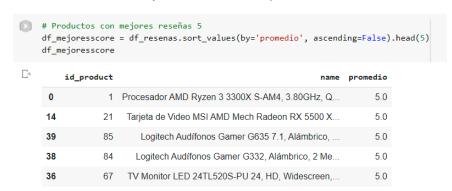
df_resenas = pd.merge(df_products,df_resenas, on='id_product')

df_resenas = df_resenas.filter(['id_product','name','promedio'])
```

Para ello lo que realizamos fue primero tomar el conjunto de datos y agruparlo por id_product y score, índice en False, después renombramos columnas, y cambiamos las columnas correspondientes a tipo numérico. A continuación en la columna calificación asignamos el resultado de la multiplicación de reseñas por score, agrupamos la suma por id_product y lo dividimos entre el total de número de reseñas. Y finalmente hacemos un join entre df_products y df_resenas tomando como pivote id_product. Para mostrar, seleccionamos las columnas id_product, name y promedio.

Mostrar dos listados de 5 productos cada uno, un listado para productos con las mejores reseñas y otro para las peores, considerando los productos con devolución (no considerar productos sin reseñas)

Se muestran los 5 productos con mejores reseñas ordenando df_resenas descendentemente y mostrando los primeros 5.



Y para los productos con las peores reseñas realizamos un proceso similar, pero ordenando ascendentemente.

```
[ ] # Productos con peores reseñas
    df_peorscore = df_resenas.sort_values(by='promedio', ascending=True).head(5)
    df_peorscore
          id_product
                                                                  name promedio
      24
                      Tarjeta Madre ASRock ATX H110 Pro BTC+, S-1151...
                  45
                                                                        1.000000
                       Tarjeta de Video Gigabyte AMD Radeon R7 370 OC...
      12
                  17
                                                                        1.000000
                  31 Tarjeta Madre AORUS micro ATX B450 AORUS M (re...
      25
                  46
                        Tarjeta Madre Gigabyte micro ATX GA-H110M-DS2,...
                                                                        2.000000
                  89
                        Cougar Audífonos Gamer Phontum Essential, Alám... 3.000000
      40
```

2.3. TOTAL DE INGRESOS Y VENTAS PROMEDIO MENSUALES, TOTAL ANUAL Y MESES CON MÁS VENTAS AL AÑO

Para obtener el total de ingresos, tomamos mes y año de la columna que previamente asignamos de tipo fechay seleccionamos únicamente los que tengan en su columna refund valor cero, es decir, los que no hayan tenido devoluciones, y realizamos join para obtener el nombre del producto.

```
[ ] # Ingresos (quitando devoluciones)
    df_sale = df_sales
    df_sale['mes'] = df_sale['date'].dt.strftime('%m')
    df_sale['anio'] = df_sale['date'].dt.strftime('%Y')
    df_sale = df_sale[df_sale['refund'] == 0]
    df_sale = pd.merge(df_sale, df_products, on='id_product')
```

El total de ingresos anuales lo obtenemos con la suma

```
[] # Total de ingresos anuales
    df_ingresos = df_sale.groupby(by=['anio']).sum()
    df_ingresos.filter(['price'])

    price
    anio
    2020 737916
```

El total de ventas con conteo

```
# Total de ventas anuales
    df_ingresos = df_sale.groupby(by=['anio']).count()
    df_ingresos.filter(['price'])

price
anio
2020 274
```

El total de ingresos mensuales lo agrupamos la suma por mes

```
[ ] # Total de ingresos mensuales
    df_ingresos = df_sale.groupby(by=['mes']).sum()
    df_ingresos.filter(['price'])
           price
     mes
     01
           72983
         107674
     02
     03
          131649
          169578
           69071
     05
     06
           57314
           38037
     07
     08
           7655
     09
           36916
           16361
      10
           21021
      11
      12
            9657
```

Para ventas mensuales se agrupa el conteo por mes

```
[ ] # Total de ventas mensuales
    df_ingresos = df_sale.groupby(by=['mes']).count()
    df_ingresos.filter(['price'])
          price
     mes
             37
      02
             36
      03
             41
      04
             72
      05
             19
      06
             16
      07
             13
      09
             14
      10
      11
      12
```

Meses con más ventas

```
[ ] # Meses con más ventas
    df_ingresos = df_sale.groupby(by=['mes']).sum()
    df_ingresos = df_ingresos.sort_values(by='price',ascending=False)
    df_ingresos.filter(['price'])
           price
     mes
      04 169578
      03
          131649
      02 107674
           72983
           69071
      05
      06
           57314
      07
           38037
           36916
      09
           21021
      10
           16361
      12
            9657
      08
            7655
```

Autenticación

```
[ ] # Autenticación
    usuario = 'yess'
    contra = 'yess'
    intentos = 0
    acceso = False

while not acceso:
    intentos +=1
    if intentos ==4:
        exit()
    if input('Usuario: ') == usuario and input('Contraseña: ') == contra:
        acceso = True
        print('Acceso autorizado')
    else:
        print(f'Tienes {3 - intentos} intentos restantes')

Usuario: yess
Contraseña: yess
Acceso autorizado
```

2.4. ENLACE A REPOSITORIO GITHUB



Enlace a repositorio GitHub:

https://github.com/yessmetal/EMTECH-PROYECTO-01

3. SOLUCIÓN AL PROBLEMA

Se sugiere tomar en cuenta los productos más vendidos para analizar si se cuenta con el suficiente stock, por mencionar un ejemplo el producto más vendido es SSD Kingston A400 de 120Gb, DTA III, 2.5", este tuvo 50 ventas, pero no se considera necesario tener un mayor número de unidades a corto plazo ya que se cuenta con un stock de 300 unidades, se requeriría surtir en mediano plazo, en cambio la Tarjeta Madre ASRock Micro ATX B450M tuvo ventas altas de 18 unidades pero en stock hay cero en existencia.

En cuanto al número de búsquedas, convendría revisar qué tantos de los productos buscados son vendidos, lo que puede observarse es que la categoría de discos duros, tarjeta madre, procesadores, figuran entre las más buscadas. En cuanto a los productos con menos ventas puede verse que se tiene la Tarjeta Madre ASRock ATX H110, su precio es elevado, es de 2,869 y se tienen 25 en existencia, se sugeriría ofrecer un descuento o promoción para así liberar stock e incrementar número de ventas.

4. CONCLUSIONES

Como se pudo observar en el análisis de los datos con los que contamos, se puede realizar una buena estrategia de venta, ya que contamos con los datos de cuántos productos se han vendido, este podría ser de nuestros principales indicadores para proceder a conocer qué calificaciones tienen los productos más vendidos y si algunos de ellos han tenido devoluciones y procurar mantener estos productos en stock. En cuanto a búsquedas, podemos realizar publicidad o accesos directos en productos que estén bien calificados, pero probablemente no están teniendo éxitos en búsquedas.