

CASO PELICAN

Las tiendas Pelican, una división de National Clothing, es una cadena de tiendas de ropa para mujer que tiene sucursales por todo Estados Unidos. Hace poco la tienda realizó una promoción en la que envió cupones de descuento a todos los clientes de otras tiendas de National Clothing.

Los datos obtenidos en una muestra de 100 pagos con tarjeta de crédito en las tiendas Pelican durante un día de la promoción se presentan en el archivo titulado PelicanStores.

Cliente	Tipo de cliente	Artículos	Ventas netas	Modo de pago	Género	Estado civil	Edad
1	Regular	1	39.50	Discover	Masculino	Casado	32
2	Promocional	1	102.40	Proprietary Card	Femenino	Casada	36
3	Regular	1	22.50	Proprietary Card	Femenino	Casada	32
4	Promocional	5	100.40	Proprietary Card	Femenino	Casada	28
5	Regular	2	54.00	MasterCard	Femenino	Casada	34
.
.
.
96	Regular	1	39.50	MasterCard	Femenino	Casada	44
97	Promocional	9	253.00	Proprietary Card	Femenino	Casada	30
98	Promocional	10	287.59	Proprietary Card	Femenino	Casada	52
99	Promocional	2	47.60	Proprietary Card	Femenino	Casada	30
100	Promocional	1	28.44	Proprietary Card	Femenino	Casada	44

El modo de pago Proprietary card se refiere a pagos realizados usando una tarjeta de crédito de National Clothing. A los clientes que hicieron compras usando un cupón de descuento se les denomina aquí promocionales y a quienes hicieron sus compras sin emplear cupón de descuento se les denomina regulares. Como a los clientes de las tiendas Pelican no se les enviaron cupones promocionales, los directivos consideran que las ventas hechas a quienes presentaron un cupón de descuento son ventas que de otro modo no se hubieran hecho. Es claro que Pelican espera que los clientes promocionales continúen comprando con ellos.

La mayor parte de las variables que aparecen en la tabla se explican por sí mismas, pero dos de las variables deben ser aclaradas.

Artículos El número total de artículos comprados

Ventas netas Cantidad total cargada a la tarjeta de crédito

Los directivos de Pelican desean emplear estos datos muestrales para tener información acerca de sus clientes y para evaluar la promoción utilizando los cupones de descuento.

Informe para los directivos

Emplee los métodos tabulares y gráficos de la estadística descriptiva para ayudar a los directivos de Pelican a elaborar un perfil de sus clientes y a evaluar la promoción.

Su informe debe contener, por lo menos, lo siguiente:

1. Distribuciones de frecuencia porcentual de las variables clave.
2. Una gráfica de barras o una gráfica de pastel que muestre el número de clientes correspondiente a cada modo de pago.
3. Una tabulación cruzada con el tipo de cliente (regular o promocional) frente a ventas netas. Haga un comentario sobre las semejanzas o diferencias que observe.
4. Un diagrama de dispersión para investigar la relación entre ventas netas y edad del cliente.