

Nombre del alumno: Ana Guadalupe Del Ángel Vázquez

Nombre del profesor: Lic. Yesenia Ballinas

Nombre del trabajo: GRÁFICA DE PARETO

Materia: Control total de calidad

Grado: 7° Cuatrimestre

Grupo: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Ocosingo, Chiapas a 23 de octubre de 2020

El **MVZ Rodrigo Márquez**, por medio de un check list aplicado a los clientes determinó la satisfacción de este en cuanto a la calidad de los productos que él vende e identificó cuáles habían tenido más defectos durante el periodo enero-julio. Por lo que una vez obtenido los datos decidió vaciarlos en un diagrama de Pareto.

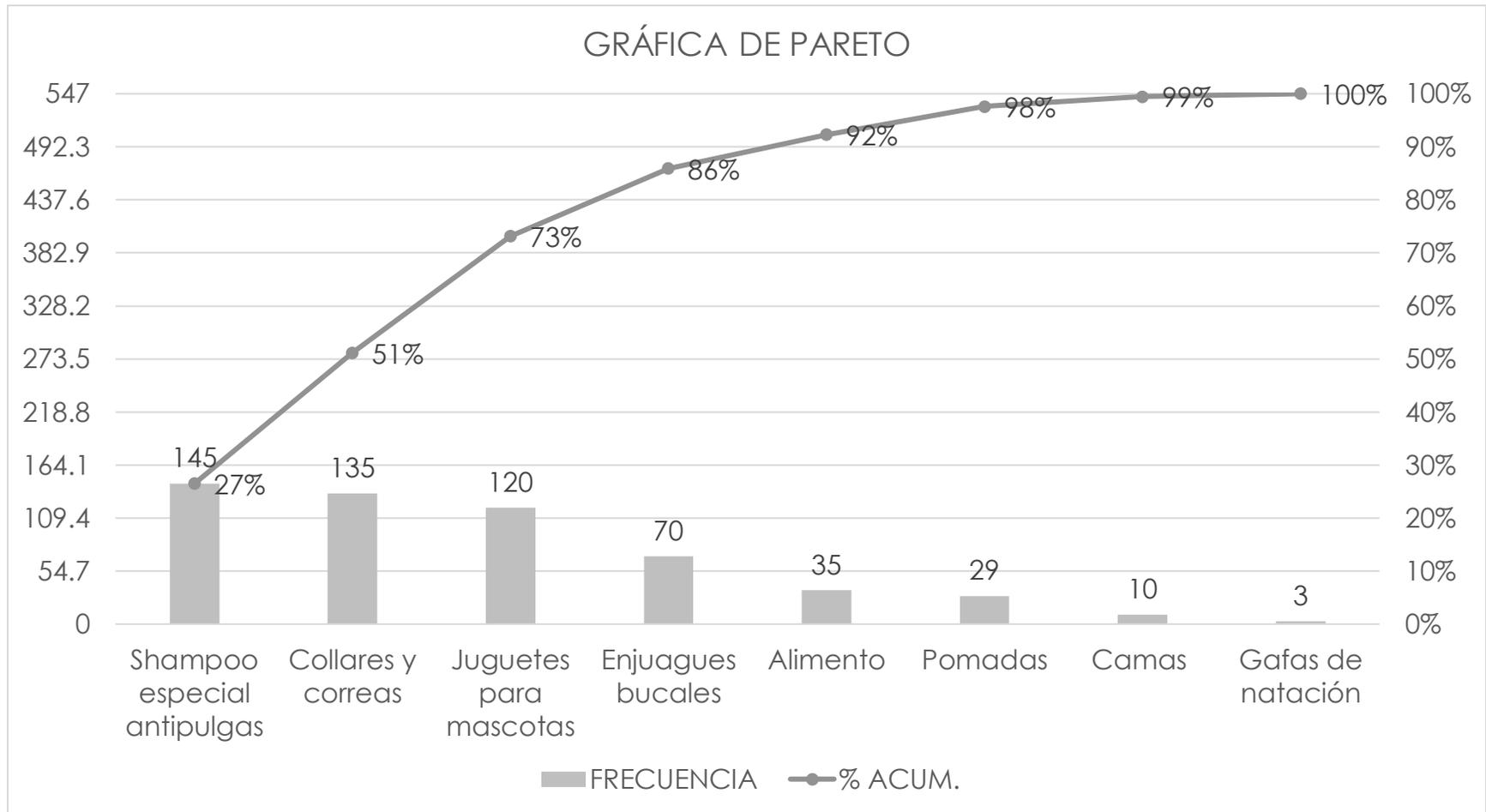
De acuerdo con lo anterior se obtuvo lo siguiente.

Producto	Frecuencia	Código
Alimento	35	PA1
Juguetes para mascotas	120	PA2
Collares y correas	135	PA3
Shampoo especial antipulgas	145	PA4
Enjuagues bucales	70	PA5
Camas	10	PA6
Gafas de natación	3	PA7
Pomadas	29	PA8

TABLA DE FRECUENCIAS

PRODUCTO	CÓDIGO	FRECUENCIA	%	ACUMULADO	% ACUM.
Shampoo especial antipulgas	PA4	145	27%	145	27%
Collares y correas	PA3	135	25%	280	51%
Juguetes para mascotas	PA2	120	22%	400	73%
Enjuagues bucales	PA5	70	13%	470	86%
Alimento	PA1	35	6%	505	92%
Pomadas	PA8	29	5%	534	98%
Camas	PA6	10	2%	544	99%
Gafas de natación	PA7	3	1%	547	100%
TOTAL		547	100%		

GRÁFICA DE PARETO



INTERPRETACIÓN DE DATOS.

Cómo podemos observar, los datos que nos dan es que los “Shampoo especial antipulgas” se posiciona en primer lugar como el producto más defectuoso de los meses de enero a julio, en segundo lugar, podemos ver que están “Collares y correas”, en tercero encontramos “Juguetes para mascotas” y por último con gran relevancia y un valor alto podemos ver a los “Enjuagues bucales.

Al observar con detalle, podemos ver que el cliente ha tenido demasiadas inconformidades respecto a estos productos, es importante cambiar eso, por que la grafica también nos muestra que son los productos más vendidos.

A través de esta vemos que el análisis de estos datos es fundamental para que la empresa del médico vaya mejorando y no pierda clientes. Supongo así que ha habido un descenso de ventas, ya que la gente no busca productos que no le sirvan o que tengan algún defecto.

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

Para darle solución a este problema se pueden hacer las siguientes propuestas:

- Cambiar de proveedores
- Explorar otras marcas o empresas que ofrezcan una mejor calidad
- Convencer a los clientes con hechos, a través de pruebas qué el producto nuevo si va a funcionar, es importante recuperar la confianza de estos.
- Hacer campañas publicitarias anunciando los nuevos productos que entran a la tienda,
- Para ganar confianza y ganar clientela, se podría dar un día de ofertas, con descuentos o armar paquetes para que la gente se anime a probar nuevos productos.