



Ethan Alberto Mendoza Ruiz.

Ing. Aldo Irecta Nájera

Estadística 1

Segundo cuatrimestre.

Administración y gestión de negocios– A.

18 de marzo 2025.

Estadística

Que es la estadística?

La estadística es una ciencia que se basa en las matemáticas y que se encarga de recopilar, organizar, analizar e interpretar datos. Su objetivo es obtener conclusiones y facilitar la solución de problemas.

Es una rama de las matemáticas que te permite recopilar, organizar y analizar datos según la necesidad que tengas, por ejemplo: obtener un resultado, comparar información, tomar mejores decisiones, entre muchas cosas más.

Para que nos sirve la estadística?

La estadística es una ciencia que nos ayuda a recopilar, organizar, analizar y resumir datos numéricos. Esto nos permite tomar decisiones, hacer predicciones y comprender el entorno.

En la investigación: La estadística ayuda a recopilar, analizar y extraer conclusiones de datos.

En la toma de decisiones: La estadística ayuda a resolver problemas y tomar decisiones.

En los negocios: La estadística ayuda a determinar hacia dónde dirigir una campaña y llegar al público objetivo.

En la política y la administración: La estadística ayuda a conocer la realidad y actuar de manera más coherente.

¿Cómo funciona la estadística?

La estadística se basa en métodos y procedimientos para recopilar, clasificar, resumir, hallar regularidades y analizar datos. También se utiliza para realizar inferencias a partir de los datos.

Un ejemplo de cómo funciona la estadística es cuando se quiere saber el salario promedio de un grupo de personas. En lugar de encuestar a todas las personas, se reúne la respuesta de un grupo y se deduce la cifra promedio.

Como se puede aplicar en los negocios?

La estadística se puede aplicar en los negocios de diversas formas, como en la toma de decisiones, el desarrollo de productos, la gestión de ventas, la contabilidad, el marketing y la logística.

Toma de decisiones Analizar los efectos de diferentes factores en los resultados de la empresa, Identificar áreas de mejora, Proyectar el futuro, Establecer proyectos de inversión.

Desarrollo de productos Realizar estudios de mercado, Proyectar la aceptación de los productos, Mejorar la atención al cliente.

Gestión de ventas

Medir el rendimiento de las ventas

Analizar los niveles de satisfacción de los clientes

Controlar la calidad de los productos y servicios

Analizar y mejorar los tiempos de respuesta a los clientes

Marketing

Medir el rendimiento de las campañas publicitarias en línea

Utilizar estadísticas como la tasa de clics, la tasa de conversión y el costo por conversión