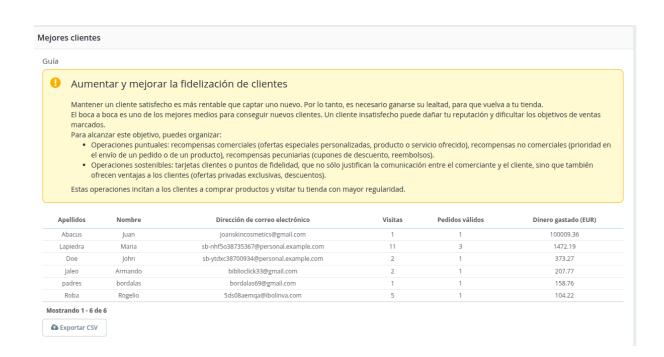
# Informe de Estadísticas y Actividad de Usuarios Externos

## 1. Mejores Clientes (Estadísticas Globales)

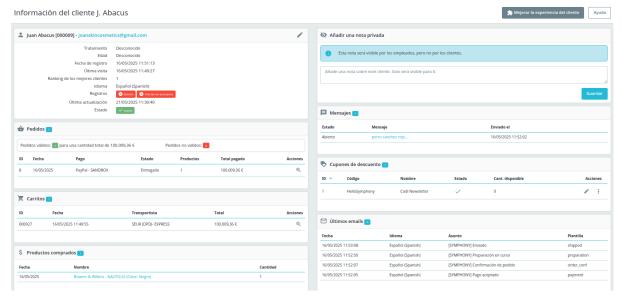
Basado en la imagen de "Mejores clientes", se puede observar lo siguiente:



## **Observaciones:**

- El cliente **Juan Abacus** lidera con una compra extremadamente alta (más de 100 mil euros), lo cual puede tratarse de una prueba o test.
- Usuarios con correos de tipo @personal.example.com provienen de pruebas realizadas por nuestro equipo para asegurar que todo está funcionado con normalidad.
- Así mismo los usuarios Maria Lapiedra y John Doe muestran actividad más frecuente, lo cual puede indicar la navegación y el testeo realizado.

# 2. Información detallada de cliente: Juan Abacus



Producto comprado: Bowers & Wilkins - NAUTILUS (Negro)

• Pago: PayPal - SANDBOX

• Fecha: 16/05/2025

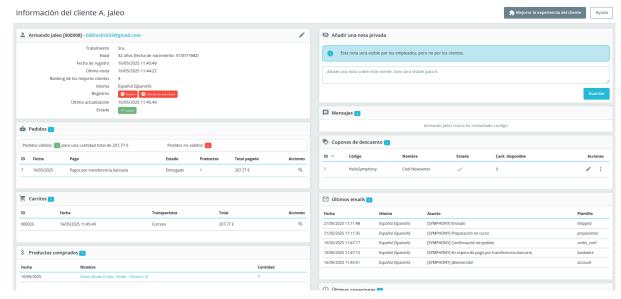
• Valor del pedido: 100,009.36 €

• **Cupón usado**: HelloSymphony (sin saldo disponible)

• Carrito creado: 16/05/2025 con SEUR EXPRESS

**Observaciones:** Es probable que esta compra de alto valor haya sido un test de comportamiento del sistema con productos de alto coste realizado por un equipo externo.

# 3. Información detallada de cliente: Armando Jaleo



• Producto comprado: Sonos Roam (Verde, Versión 2)

• Pago: Transferencia bancaria

Valor del pedido: 207.77 €

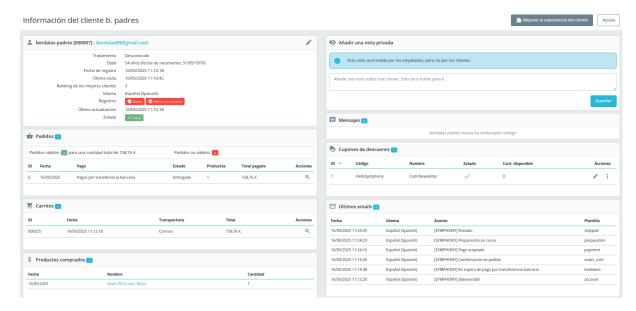
• Carrito creado: 16/05/2025 con Correos

No hay mensajes registrados

• Cupón utilizado: HelloSymphony (sin saldo)

**Observaciones:** No hay interacción directa con soporte, lo cual sugiere una navegación de prueba para verificar procesos de compra.

## 4. Información detallada de cliente: Armando Jaleo



• Producto comprado: Beats Pill (Rojo)

• Pago: Transferencia bancaria

• Valor del pedido: 158.76 €

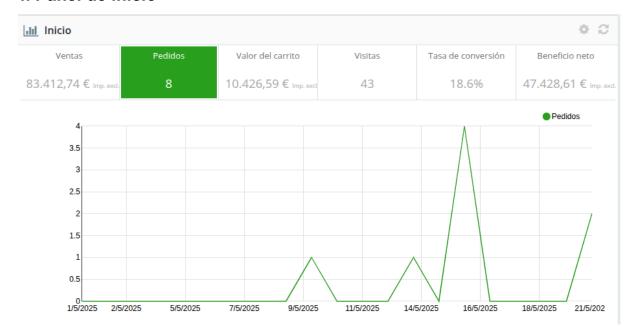
Carrito creado: 16/05/2025 con Correos

No hay mensajes registrados

• Cupón utilizado: HelloSymphony (sin saldo)

**Observaciones:** No hay interacción directa con soporte, lo cual sugiere una navegación de prueba para verificar procesos de compra.

## 4. Panel de inicio



En el panel de inicio, al ampliar el periodo de tiempo, podemos observar datos clave como el **total de pedidos** y cómo hemos alcanzado dicha cifra a lo largo del tiempo. Esto permite visualizar el **volumen de pedidos diarios** y analizar su evolución.

Además, se presentan los siguientes indicadores relevantes:

Total de ventas (sin impuestos): 83.412,74 €

• Total de pedidos: 8

• Valor medio del carrito (sin impuestos): 10.426,59 €

• Total de visitas: 43

• Tasa de conversión: 18,6%

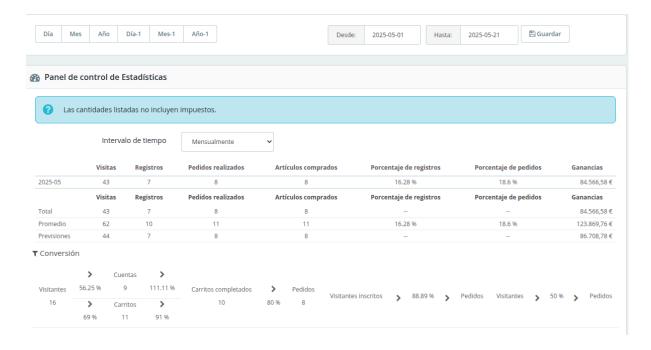
Beneficio neto: 47.428,61 €

### **Observaciones:**

Los datos reflejan una **actividad moderada**, con un volumen de visitas relativamente bajo (43), pero con una **tasa de conversión notablemente alta** del 18,6%, lo que indica que la mayoría de los visitantes realizaron algún tipo de acción significativa (registro o compra). El **valor medio del carrito**, superior a los 10.000 €, sugiere que los productos ofertados tienen un **alto valor unitario**, lo cual también se refleja en los beneficios obtenidos.

En conjunto, estas métricas nos permiten evaluar de forma efectiva el rendimiento de la tienda durante el periodo analizado, y sirven de base para establecer objetivos y ajustar estrategias comerciales.

#### 5. Panel de Control de Estadísticas



El panel de control de estadísticas nos ofrece una visión general del rendimiento de la tienda durante el periodo analizado. En este caso, los datos correspondientes a mayo de 2025 muestran un comportamiento estable en términos de visitas, registros y pedidos.

Se han registrado un total de 43 visitas, de las cuales 7 se convirtieron en registros y 8 en pedidos realizados, lo que representa una tasa de conversión de registros del 16,28% y de pedidos del 18,6%. La ganancia total alcanzada es de 84.566,58 €.

Los datos se desglosan en tres filas clave:

• Total: 84.566,58 €

Promedio: 123.869,76 €
Previsión: 86.708,78 €

Además, se observan otros indicadores relevantes:

• Carritos completados: 10 (más del 80%)

Cuentas creadas: 9Pedidos realizados: 8

Visitantes inscritos: 89,89%Relación pedidos/visitantes: 50%

Otro KPI registrado: 111,14

## Observaciones::

Aunque el número total de visitas es bajo, los porcentajes de conversión son positivos, indicando una efectiva captación de usuarios y una buena tasa de conversión en ventas. La cantidad de carritos completados es alta en relación con los pedidos, lo que sugiere un comportamiento de compra decidido por parte de los usuarios. El valor obtenido en ganancias, así como las previsiones, muestran una tendencia positiva para el negocio si se mantiene o incrementa la actividad.