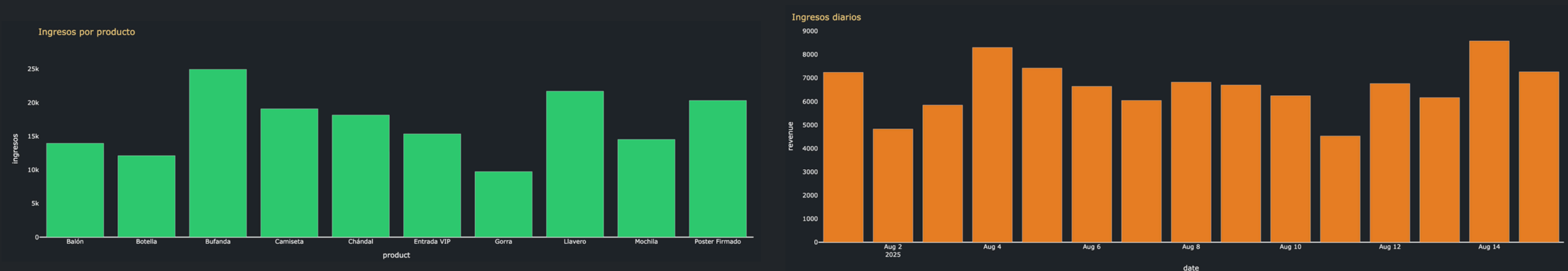
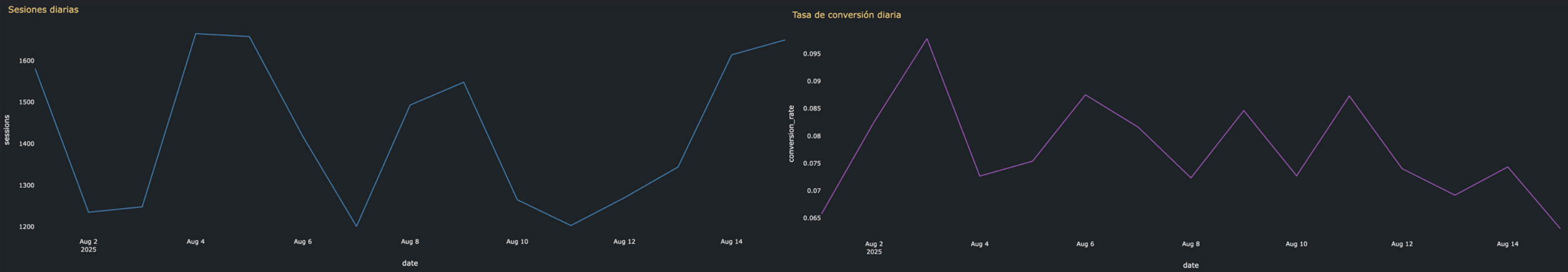
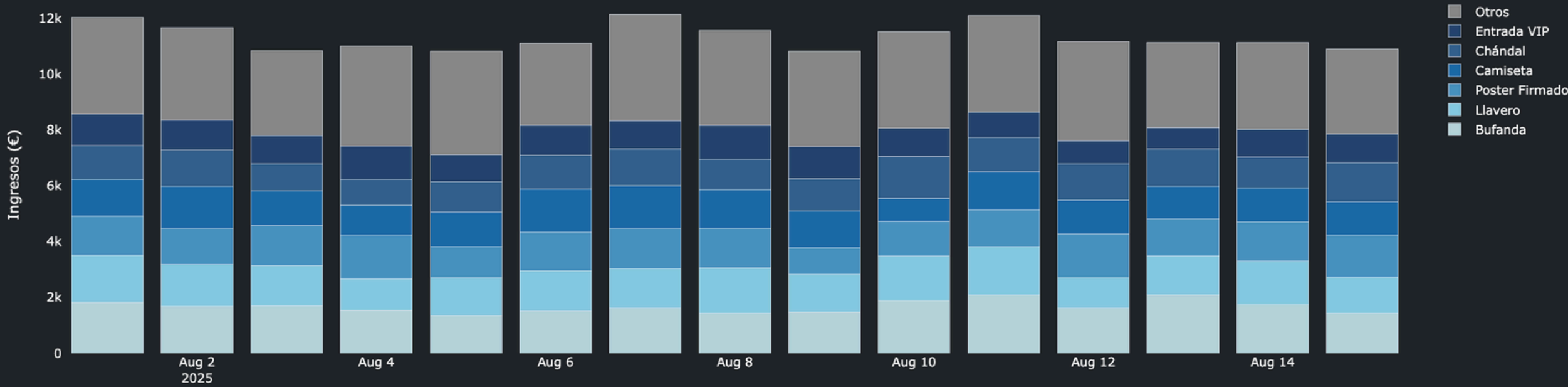


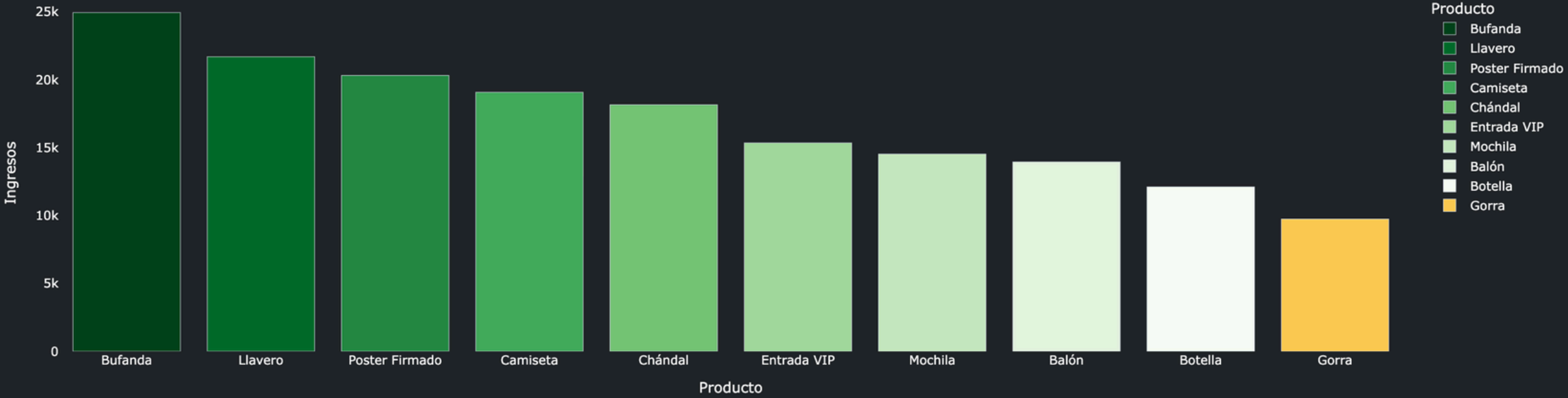
Análisis General del Funnel Digital y Productos (B2C)

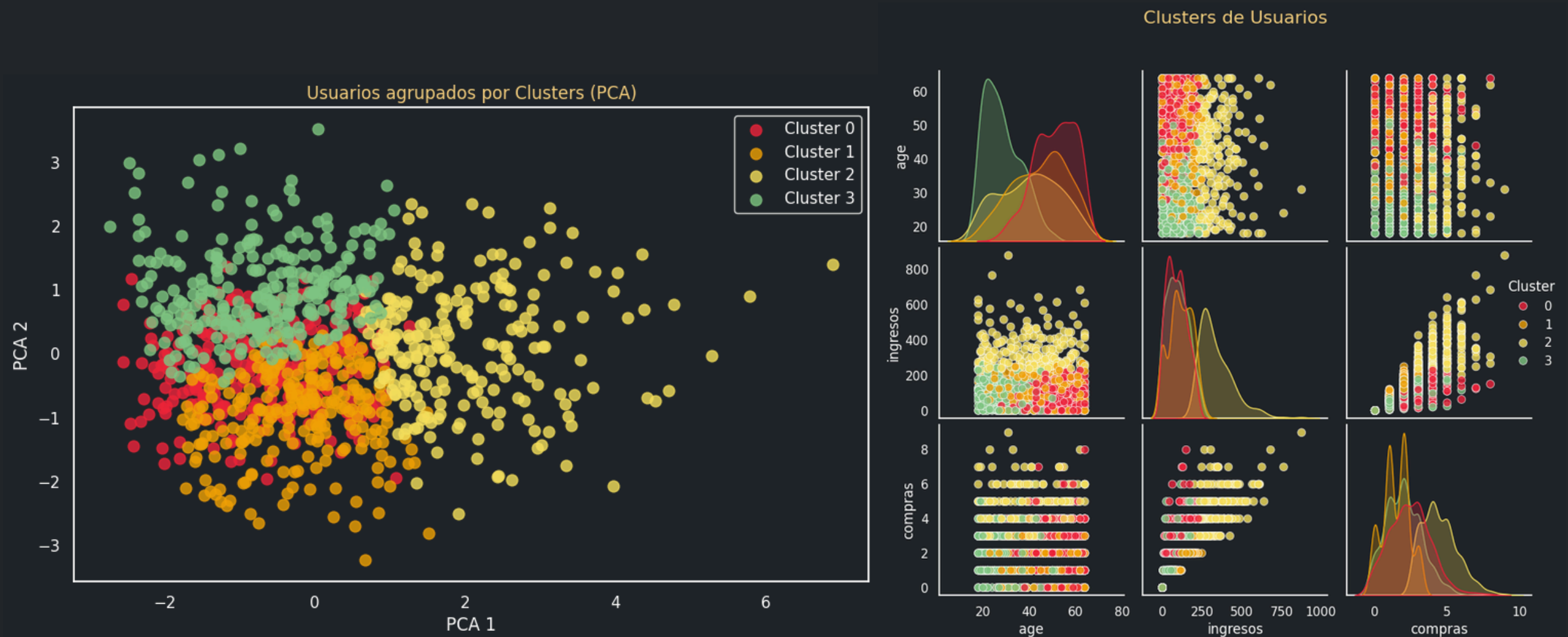
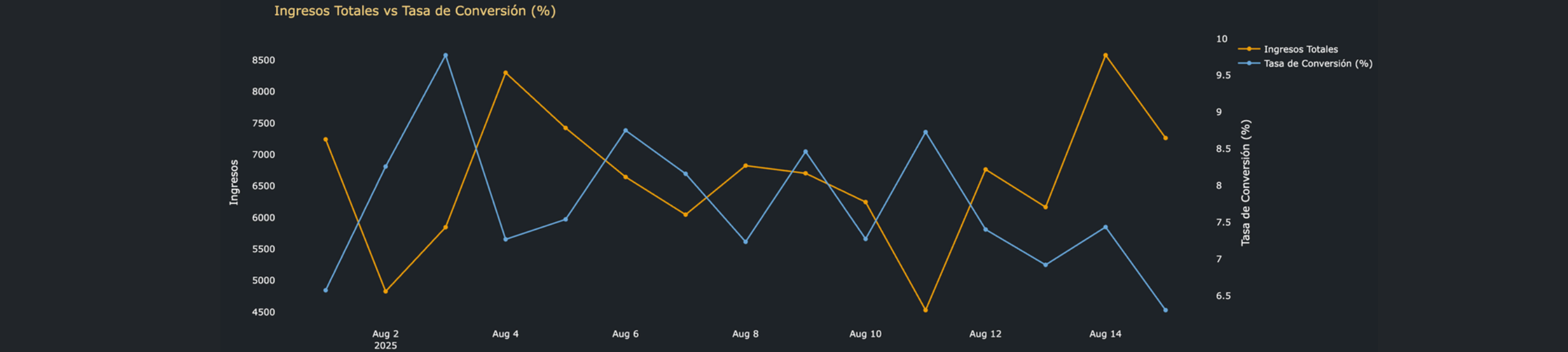
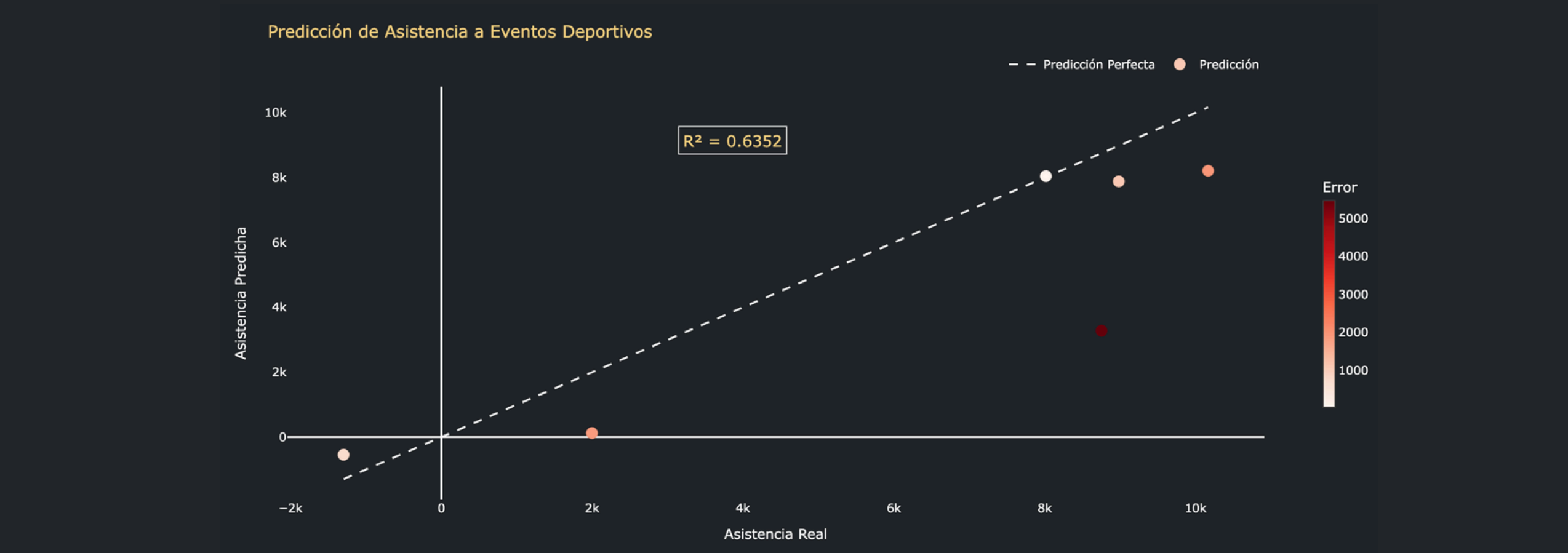
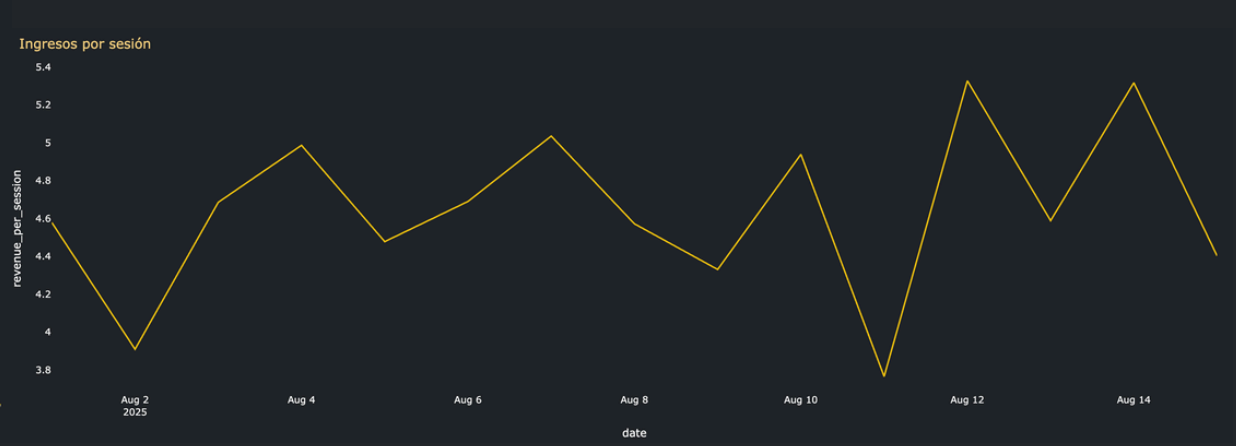
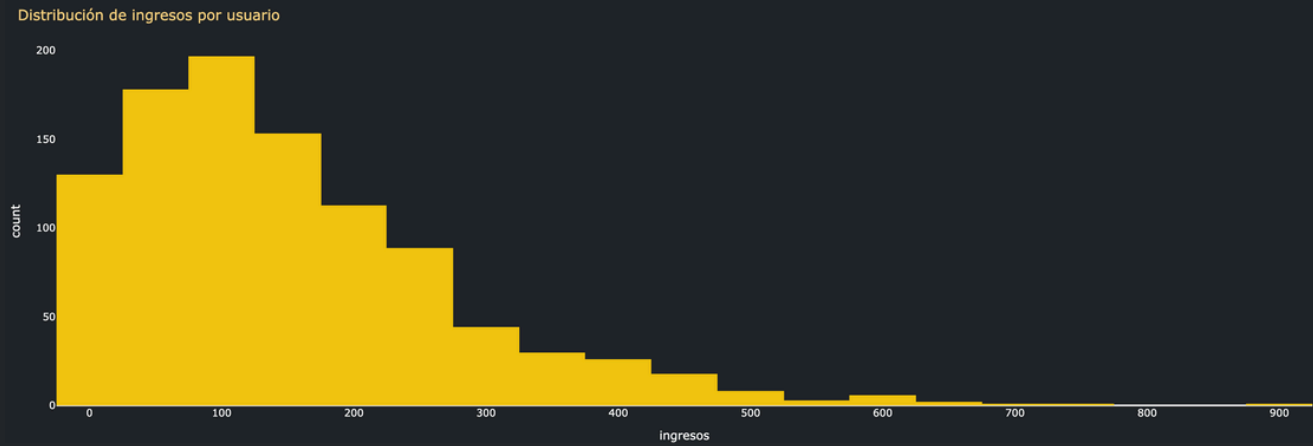


Ingresos diarios por producto (Top 6 + Otros)



Productos con más ingresos








Resumen Final de KPIs del Funnel B2C

KPI	Valor
 Sesiones Totales	21,173
 Compras Totales	1,643
 Ingresos Totales (€)	99,422.80 €
 Tasa conversión promedio	7.76%
 Ingreso por sesión	4.70 €

Conclusiones clave:

-  99.4K € generados con una conversión promedio del 7.76%, destacando eficiencia en el funnel digital.
-  Segmentación clara en 4 clusters, permitiendo estrategias diferenciadas de marketing.
-  Modelo predictivo funcional ($R^2 = 0.635$), útil para planificación de eventos futuros.