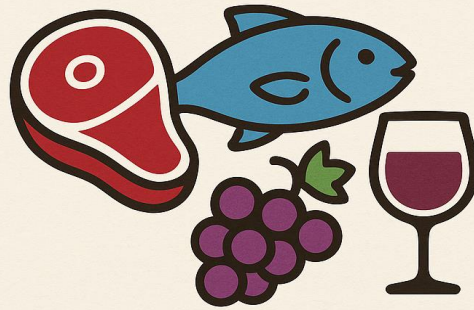


MAR Y TIERRA GOURMET



MAR Y TIERRA
GOURMET



PARAMETROS PRINCIPALES

Perfil cliente

Gasto por producto

Gasto - ingreso

Campañas - reclamaciones

Recomendaciones

A landscape photograph showing a wide, open field with a path leading towards a distant horizon. The sky is filled with soft, grey clouds, and the overall tone is muted and atmospheric. The foreground is dominated by tall, green grasses, while the middle ground shows a path cutting through a field of golden-brown crops. The background features a line of trees and rolling hills under a vast, overcast sky.

PERFIL DEL CLIENTE

**LA MAYORÍA DE LOS CLIENTES PERTENECEN
AL RANGO DE EDAD 51+,
ESTE SEGMENTO SUPONE EL 68.75% DEL
GASTO TOTAL.**

**EL PERFIL MAYORITARIO DE LOS CLIENTES ES
DE PERFIL ACADÉMICO ALTO**

**EN CUANTO AL ESTADO CIVIL, LOS CASADOS
Y QUIENES VIVEN JUNTOS CONCENTRAN
MÁS DEL 63% DEL GASTO
(CONCLUSION BASICA REFLEJARIA ESTE
DATO DE LOS HOGARES CON SITUACION MAS
ESTABLE TIENEN UN MAYOR INDICE DE
GASTO)**

COMPRAS

- El canal preferido de compra es claramente la **tienda física** (gasto cercano a **0.8 millones**), seguido por la web y el catálogo.
- Esto sugiere que la experiencia presencial sigue siendo clave para este tipo de productos.
- Los clientes del grupo AÑOS **51+** se caracterizan porque tienen mayor cifra de gasto y también porque son más asiduos a la tienda física
- Por ello, es recomendable en la estrategia a futuro, mantener-incrementar la experiencia personalizada en el punto de venta.

A close-up photograph of green wheat stalks, showing the long, thin awns and the developing grain heads. The image is slightly blurred, giving a sense of movement or a soft focus.

GASTO POR PRODUCTO

EL PRODUCTO MÁS CONSUMIDO
ES EL **VINO**, CON MÁS DE **680 MIL €**
EN GASTO,

LE SIGUEN EL GASTO EN **CARNE Y**
PRODUCTOS PREMIUM.

CONCLUSION: NUESTRO NEGOCIO SE
BASA EN UNA IMAGEN GOURMET Y
DE LUJO.

EL GASTO EN **DESCUENTOS** ES MUY
BAJO (**5.208 €**), LO QUE INDICA QUE
LOS CLIENTES NO ESTÁN
MOTIVADOS PRINCIPALMENTE POR
PROMOCIONES, SINO POR CALIDAD
Y EXCLUSIVIDAD.



RELACIÓN ENTRE INGRESOS Y GASTO

Aunque el ingreso promedio ronda los **52 mil €**, hay una correlación positiva entre **ingresos** y **gasto total**, como se observa en el histograma.

Los clientes con mayores ingresos tienden a gastar más, lo que valida el enfoque hacia un público de alto poder adquisitivo.

RESPUESTA A CAMPAÑAS Y RECLAMACIONES

- La mayor parte de las reclamaciones se concentran en la franja de edad de **51+**.
- Hay dos aspectos que pueden justificar este ratio
 - Acumulan el mayor volumen de compras
 - Puede tratarse de un segmento de clientes más exigentes
- Una estrategia a valorar por la empresa es incrementar el grado de fidelización de este segmento, así como mejorar en la atención a estos clientes