Análisis estratégico del negocio

Informe para el consejo de administración

Resumen ejecutivo

* Durante el año, el negocio ha obtenido **39.854.875,32 € en ingresos**.
* Sin embargo, los **ingresos mensuales** han ido **decreciendo** según pasaba el año un 82,25%.
* Es importante revertir esta caída, ya que también se observa una gran **disparidad** en los **rendimientos** de cada **departamento y secciones**.

Conclusiones y recomendaciones

El negocio está en riesgo debido a la bajada de ingresos mensuales que ha sufrido el último año. Además, los ingresos se encuentran agrupados en departamentos y secciones, mientras otras tienen menos de la mitad de rendimiento y los pedidos son de poco valor.

**Evidencias**:

* Disminución de ingresos: han **bajado** un **82,25%** los ingresos mensuales a lo largo del año.
* Ausencia de diversificación: el departamento 4 y sector 24 lideran los ingresos con una diferencia importante.
* Bajo valor promedio por pedido: el valor promedio por pedido es de 19,34 €.

**Recomendaciones:**

1. Diversificación de departamentos y secciones

Acción: desarrollar estrategias para impulsar los departamentos y secciones con menos ingresos.

Beneficio: reducir la dependencia actual de los departamentos y secciones con mayores ingresos.

1. Ampliar la oferta de productos

Acción: fomentar los productos de proximidad e introducir nuevos productos

Beneficio: aumentar la base de clientes

1. Implemento de ticket medio de compra

Acción: diseñar ofertas tipo “2x1”, “3 por 2” o packs temáticos.

Beneficio: aumenta la cantidad de productos por pedido.

**Análisis Detallado:**

1. Tendencia decreciente de ingresos mensuales

Los ingresos mensuales disminuyen de forma constante a lo largo del año.

Evidencia: Los ingresos mensuales han disminuido un **82,25%** al cabo de un año, lo cual indica que es necesario identificar las causas y ponerles una solución.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Año | Mes | Ingresos (€) |
| 2023 | 1 | 6.673.099,74 € |
| 2023 | 2 | 4.945.202,53 € |
| 2023 | 3 | 4.725.676,75 € |
| 2023 | 4 | 3.994.824,12 € |
| 2023 | 5 | 3.626.726,78 € |
| 2023 | 6 | 3.125.001,00 € |
| 2023 | 7 | 2.937.364,05 € |
| 2023 | 8 | 2.533.350,46 € |
| 2023 | 9 | 2.343.858,92 € |
| 2023 | 10 | 2.127.269,84 € |
| 2023 | 11 | 1.637.899,98 € |
| 2023 | 12 | 1.184.601,15 € |

1. Rendimiento por departamento

Los ingresos se concentran en un departamento.

Evidencia: El departamento 4 tiene un 92,84% de los ingresos anuales, lo que muestra una dependencia de este y representa un riesgo potencial si se presentan desafíos en el mismo.

|  |  |
| --- | --- |
| Departamento | Ingresos (€) |
| 4 | 37.003.251,70 € |
| 16 | 1.529.354,77 € |
| 20 | 946.220,85 € |
| 7 | 376.048,00 € |

1. Distribución de ventas por sección

Las ventas se encuentran concentradas en pocas secciones.

Evidencia: Hay tres secciones que suponen el 92% de los ingresos.

|  |  |
| --- | --- |
| Sección | Ingresos (€) |
| 24 | 20.879.374,69 € |
| 123 | 8.634.823,85 € |
| 83 | 7.237.312,87 € |
| 67 | 946.220,85 € |
| 53 | 821.420,62 € |
| 84 | 707.934,15 € |
| 115 | 376.048,00 € |
| 16 | 251.740,28 € |

1. Análisis de Productos

Hay una alta dependencia de productos **orgánicos**.

Evidencia: Más del 60% de las unidades vendidas provienen de productos orgánicos (bananas, fresas, espinacas, aguacates, leche).

|  |  |
| --- | --- |
| Producto | Unidades |
| Banana | 2.460.324,00 |
| Bolsa de Bananas Orgánicas | 1.976.709,00 |
| Fresas Orgánicas | 1.381.309,00 |
| Espinacas Baby Orgánicas | 1.258.330,00 |
| Aguacate Hass Orgánico | 1.104.957,00 |
| Aguacate Orgánico | 923.461,00 |
| Limón Grande | 804.752,00 |
| Fresas | 748.065,00 |
| Limones | 733.736,00 |
| Leche Entera Orgánica | 715.085,00 |