



# **La Clave del Éxito de Fin de Año**

## **Entrega 4 del reto**

Valente Cortés Aceves - A01796958

Mayra Hernández Alba - A01796828

Juan Miguel Molina Reyes - A01796655

Liliana Gabriela Muñoz Rojas - A01423757

Carlos Pano Hernández - A01066264

**Escuela de Ingeniería y Ciencias, Tecnológico de Monterrey.**

TC 5032.10 - Visualización de datos

**Marzo del 2025**

# Tabla de contenidos

<b>Tabla de contenidos.....</b>	<b>2</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>Resultados.....</b>	<b>3</b>
Días más relevantes.....	3
Productos más vendidos.....	5
Geografía de las ventas.....	6
Tiempos de entrega.....	7
<b>Beneficios.....</b>	<b>11</b>
Conclusiones.....	14
Fuentes de Información.....	15

# Introducción

Numismática México, sabe que cada moneda tiene un valor más allá de su precio: es un pedazo de historia. Al acercarse los eventos de fin de año, el director de Marketing se prepara para lanzar su estrategia comercial más ambiciosa, basada en datos que revelan los secretos de las ventas de años anteriores, adentrándose en los datos históricos para identificar patrones que le permitan maximizar el rendimiento de la empresa durante los eventos comerciales de fin de año.

Utilizando la plataforma Marketplace, busca posicionarse como un referente de productos numismáticos y así poder ofrecer una experiencia personalizada para cada cliente, asegurando que todos encuentren el regalo perfecto para estas fiestas.

## Resultados

### Días más relevantes

Los análisis del histórico de ventas muestran que los días **más relevantes** en cuanto a ingresos, en noviembre, son los días **8 y 29**, ya que los coleccionistas comienzan a realizar compras anticipadas. A continuación se muestra el respaldo de esta información:

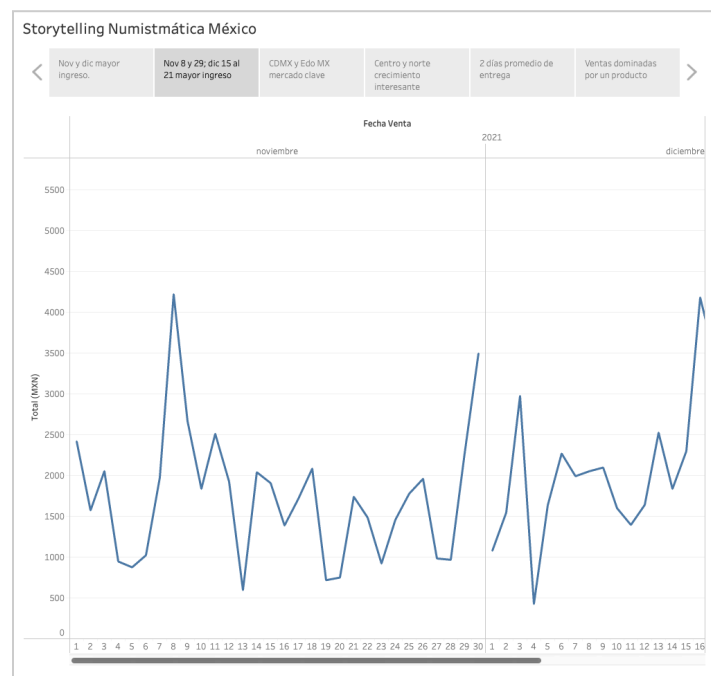


Imagen 1 - Días más relevantes

Además, **del 15 al 21 de diciembre**, justo antes de las fiestas navideñas, destacan como el periodo de mayor actividad, con un aumento significativo en las compras de última hora. Como otro dato de interés, el 8 de noviembre representa el día de **mayor** ingreso en el mes.

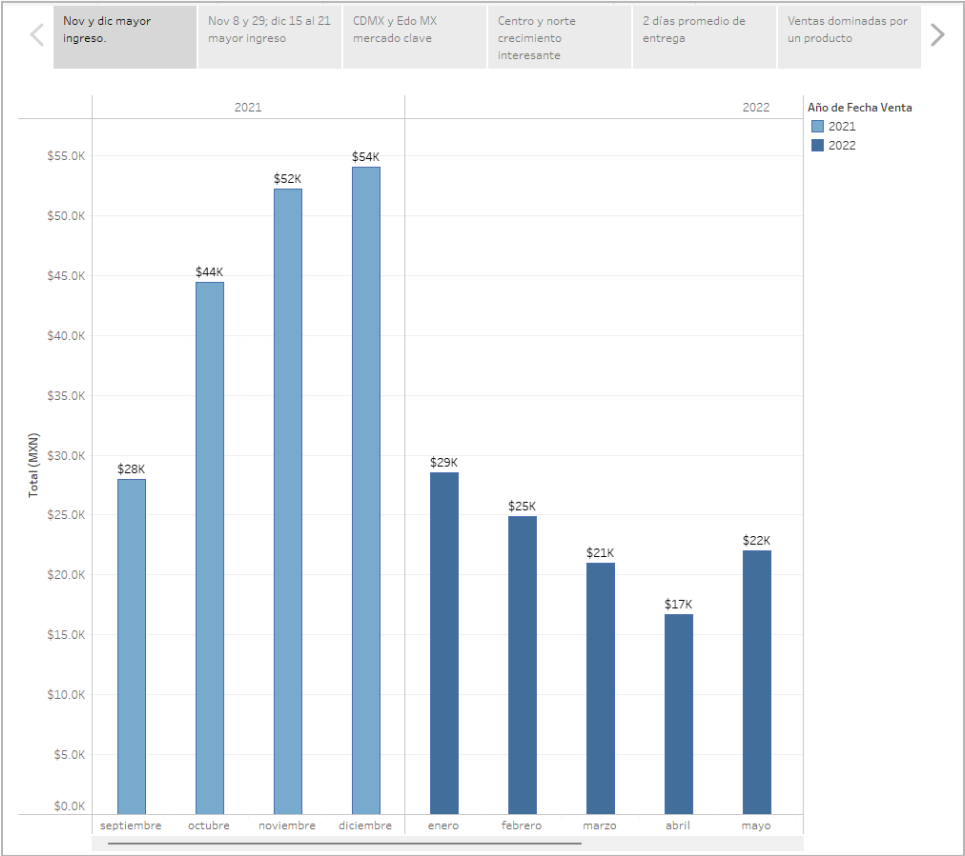


Imagen 2 - Ingreso Noviembre a Diciembre

## Productos más vendidos

En cuanto a los productos, el **Top 10** incluye los productos relacionados con la numismática (cápsulas, carpetas y sobres) dominan el ranking de unidades vendidas.

Estos artículos no solo tienen un alto valor coleccionista, sino que también se perciben como perfectos para regalar durante la temporada navideña.

El producto más vendido “Carpeta Billetes y Monedas de 5, 10, 40 Pesos Conmemorativos” y podemos observar que las ventas de este producto son ampliamente mayores al resto de los productos.

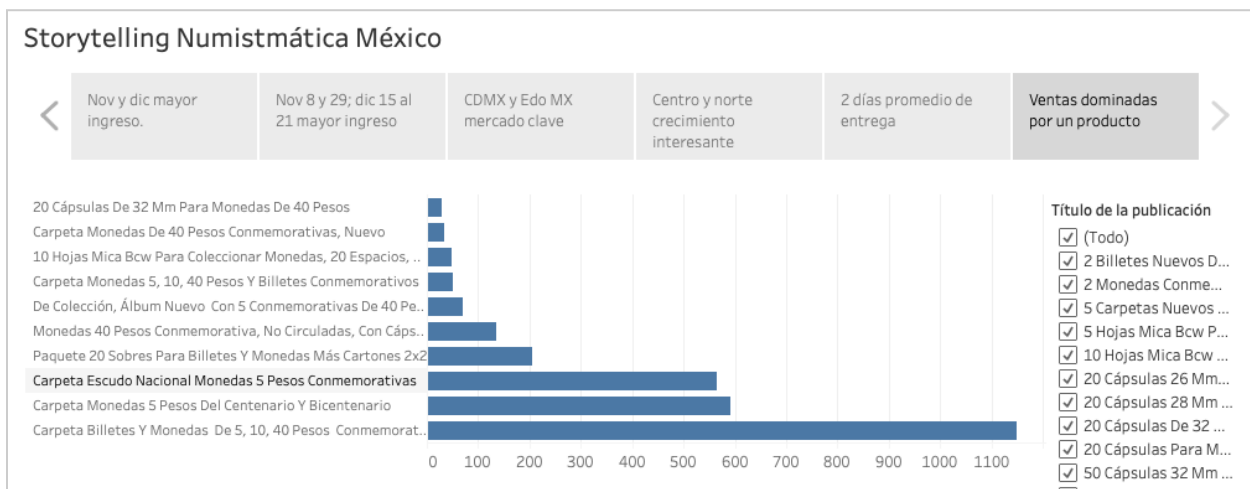


Imagen 3 - TOP 10, productos más vendidos

## Geografía de las ventas

Los estados con mayor volumen de ventas incluyen el **Estado de México** y **CDMX** siendo la capital un mercado clave. Sin embargo, otros estados del centro y del norte, también han mostrado un crecimiento interesante, lo que sugiere una tendencia emergente en esos estados que podría explotarse con estrategias personalizadas.

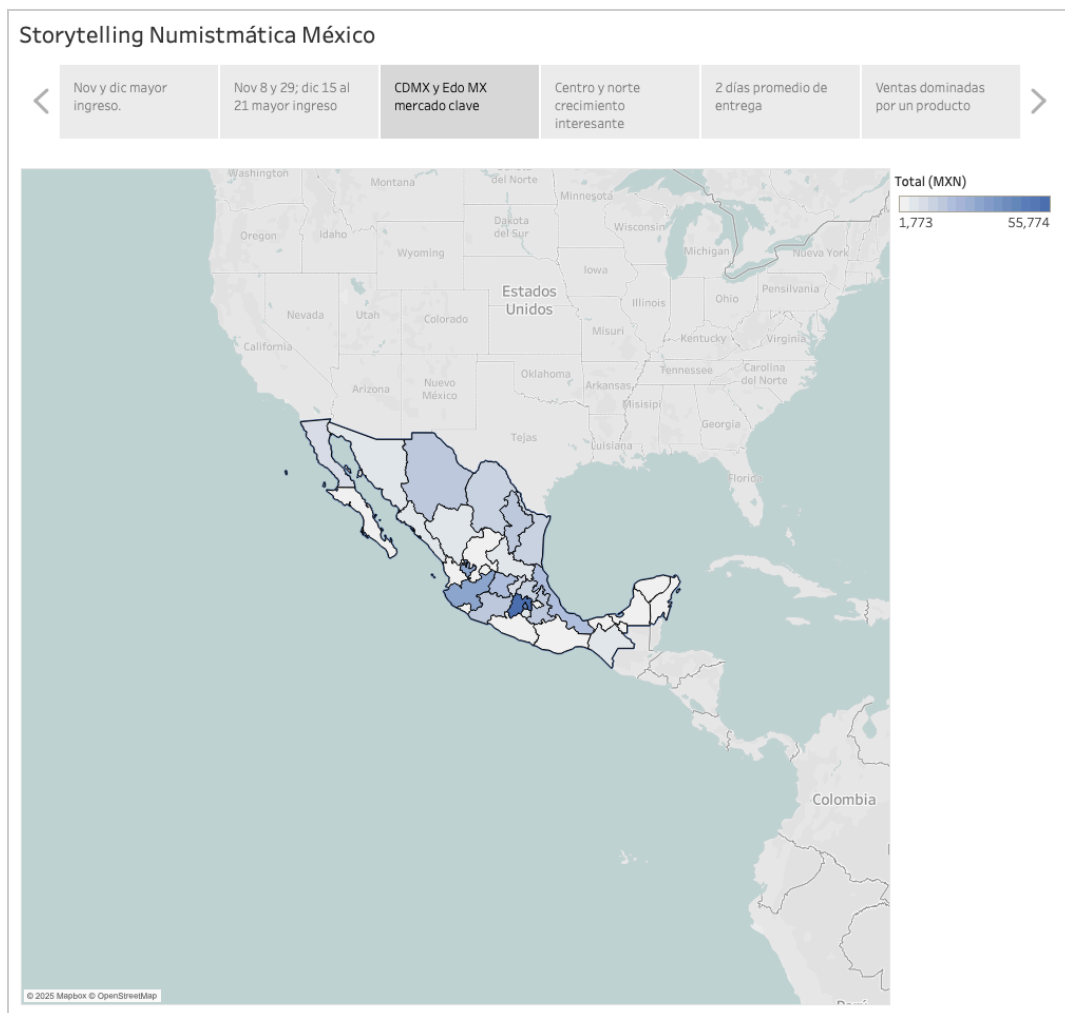


Imagen 4 - Mercado clave

## Tiempos de entrega

La eficiencia logística es un pilar fundamental para el éxito de estas ventas. En promedio, **el tiempo de entrega** es de **1.5 a 2 días hábiles**, lo que contribuye a una mayor satisfacción del cliente.

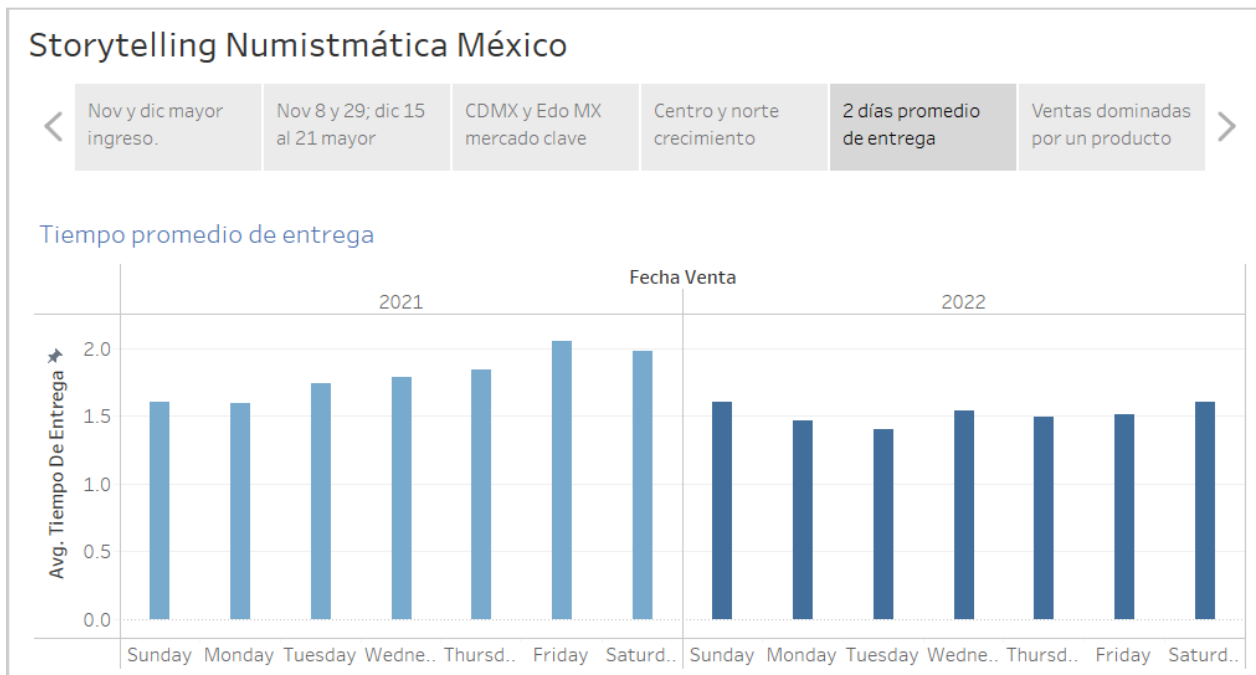


Imagen 5 - Tiempo promedio de entrega

# ESTRATEGIAS

Para maximizar el éxito de los eventos comerciales de fin de año para **Numismática México**, se proponen una serie de estrategias que se alinean con los datos históricos, optimizando los ingresos, la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

## 1. Optimización de Campañas Publicitarias Según los Días Clave

- **Segmentación de campañas de marketing:** Basado en el análisis de los días más relevantes en cuanto a ingresos, realiza campañas de publicidad que se activen justo antes de esos días de alto impacto. Puede usar **email marketing** y **publicidad en redes sociales** para recordar a sus clientes que las mejores ofertas están por llegar, incentivándolos a realizar sus compras anticipadas.
- **Campañas de retargeting:** dirigida a aquellos usuarios que visitaron la plataforma pero no realizaron la compra, especialmente en los días previos a los picos de ventas, como los miércoles y jueves de noviembre. Esto puede generar un **efecto de urgencia** que impulse la conversión en estos días clave.

## 2. Promociones y Ofertas Especiales para Productos Populares

- **Descuentos por compra anticipada:** Ofrece **descuentos especiales** o promociones como “**compra ahora y recibe un regalo**” (por ejemplo, una pequeña moneda de edición limitada) en productos populares. Esto incentivará a los coleccionistas a realizar sus compras temprano, en lugar de esperar hasta el último minuto.
- **Bundles o Sets Especiales:** Crea promociones con **bundles** de monedas que celebren eventos históricos (por ejemplo, un set conmemorativo de la **Revolución Mexicana** o **Independencia de México**) que se puedan vender como un **paquete exclusivo**. Los coleccionistas y compradores de regalos a menudo buscan algo único, y los sets temáticos pueden ser muy atractivos.

## 3. Personalización de la Experiencia de Compra

- **Recomendaciones personalizadas:** Utiliza algoritmos de recomendación para sugerir productos según el comportamiento de compra de los usuarios. Esto puede incluir mostrar **monedas relacionadas** con las que el usuario ha visualizado o añadido al carrito, o **productos de colección complementarios** que se ajusten a sus preferencias.
- **Campañas geográficas:** Basado en los patrones geográficos, puedes personalizar las ofertas para **estados específicos**. Por ejemplo, si sabes que hay un aumento en la demanda en **Yucatán, Tamaulipas** y Sonora, crea



campañas dirigidas específicamente a esos estados, destacando productos que han sido populares en esas áreas o que tienen relevancia cultural local.

#### 4. Optimización de Logística y Entregas

- **Seguimiento de envíos en tiempo real:** Implementa un sistema de **seguimiento de pedidos en tiempo real** para que los clientes puedan rastrear sus compras. Esto genera confianza y reduce la ansiedad, especialmente durante la temporada navideña, cuando los clientes necesitan asegurarse de que sus regalos lleguen a tiempo.

#### 5. Aprovechar el Marketing de Influencers y Colaboraciones

- **Colaboraciones con influencers numismáticos:** Busca asociaciones con **influencers especializados** en coleccionismo de monedas o con **figuras clave** dentro del mundo de la numismática que puedan promocionar los productos de Numismática México. Esto generará confianza y visibilidad para tu marca, especialmente entre los coleccionistas más apasionados.
- **Testimonios y contenido generado por usuarios:** Fomenta que tus clientes compartan sus **colecciones** o experiencias con tus productos en redes sociales mediante concursos o sorteos, usando un hashtag específico como “#ColecciónNumismáticaMX”. Los testimonios genuinos ayudan a construir confianza en nuevos compradores.

#### 6. Estrategia de Email Marketing Personalizado

- **Emails de recuperación de carrito abandonado:** Configura **emails automatizados** para recordar a los clientes que han abandonado su carrito. Personaliza estos correos destacando los beneficios de la compra y el hecho de que se trata de **productos limitados**.
- **Emails de recomendaciones de productos y promociones:** Envía correos electrónicos con recomendaciones basadas en el historial de navegación de los usuarios, así como recordatorios de los días clave de ventas y las promociones especiales para que no se los pierdan.

#### 7. Optimización para Móviles y Facilitar el Proceso de Pago

- **Plataforma optimizada para móviles:** La mayoría de los usuarios realiza sus compras desde dispositivos móviles, así que asegúrate de que la plataforma esté completamente optimizada para móviles, con un diseño claro y una **navegación fluida** que permita comprar sin complicaciones.

- **Pagos rápidos y múltiples opciones:** ofrecer **varias opciones de pago**, como tarjetas de crédito, débito, pagos en efectivo, y plataformas de pago en línea como PayPal.

## **8. Comunicación Transparente con los Clientes**

- **Actualizaciones claras sobre el estado del pedido:** La comunicación es fundamental durante la temporada alta.

### **Implementación de las Estrategias:**

- **Calendario de campaña:** Elaborar un calendario de marketing específico para los meses de noviembre y diciembre, asegurando de que cada campaña se ejecute en los días y momentos adecuados (por ejemplo, enfocándose en las promociones anticipadas en los primeros días de noviembre y en las compras de última hora durante diciembre).
- **Evaluación constante:** Monitorear el rendimiento de cada campaña en tiempo real. Si algo no está funcionando según lo esperado, hacer ajustes rápidos para garantizar que las ventas se mantengan en aumento.

# Beneficios

Implementar las estrategias propuestas para **Numismática México** durante los eventos comerciales de fin de año tiene varios beneficios que impactan positivamente tanto en el **rendimiento comercial** como en la **experiencia del cliente**. Aquí te detallo algunos de los principales beneficios:

## 1. Incremento en las Ventas

- **Mayor Conversión en Días Clave:** Al segmentar campañas y concentrar esfuerzos en los días de mayor relevancia, como los primeros días de noviembre y los últimos días de diciembre, se garantiza que la marca aproveche los picos de ventas y convierta más visitas en compras.
- **Ofertas y Descuentos Atractivos:** Las promociones personalizadas, como descuentos por compras anticipadas o sets exclusivos, aumentan el **valor percibido** de los productos y fomentan una **compra más rápida**, especialmente durante los picos de demanda.

## 2. Mejora en la Experiencia del Cliente

- **Satisfacción por Entregas Rápidas:** Ofrecer envíos gratuitos o rápidos y la opción de **entregas garantizadas antes de Navidad** crea una experiencia de compra positiva. Los clientes valoran recibir sus productos sin retrasos, especialmente cuando se trata de regalos de última hora.
- **Personalización:** Las recomendaciones personalizadas, basadas en el comportamiento del cliente, crean una experiencia de compra más relevante, lo que aumenta la **probabilidad de conversión**. Un cliente que recibe recomendaciones de productos que le interesan estará más dispuesto a comprar.

## 3. Aumento en la Visibilidad y Alcance de la Marca

- **Alianzas Estratégicas con Influencers:** La colaboración con influencers y expertos numismáticos permite a **Numismática México** acceder a una audiencia más amplia y **generar confianza** entre los coleccionistas y compradores potenciales (Marketers Group,n.d). Estos testimonios o colaboraciones pueden **ampliar la base de clientes** e incrementar las ventas, especialmente entre aquellos interesados en monedas raras o coleccionables.

*“Eneas Mares, profesor de Negocios en el Tec, también es un coleccionista de billetes y monedas entre los cuales cuenta con alrededor de 400 billetes internacionales, 5 mil 500 notgelds y 3 mil 200 billes”*

- **Marketing Localizado:** Las estrategias de marketing dirigidas a mercados específicos ayudan a **construir una relación más cercana** con las comunidades, lo que incrementa la lealtad a la marca en esas regiones.

#### 4. Optimización de la Logística

- **Mejora en la Gestión de Inventarios:** Al identificar los productos más vendidos y los patrones de compra en días específicos, puedes optimizar la **gestión de inventarios**, evitando **agotamientos de stock** y asegurando que los productos más demandados estén disponibles durante toda la temporada.

#### 5. Incremento en la Fidelización de Clientes

- **Clientes Recurrentes:** Las campañas de retargeting y las recomendaciones personalizadas aumentan la posibilidad de **fidelizar clientes**, pues los consumidores sienten que la marca se preocupa por sus intereses y les ofrece productos relevantes. Además, las promociones por compra anticipada y la experiencia de compra fácil fomentan que los clientes regresen.
- **Valor de Marca:** Proporcionar una experiencia personalizada y eficiente refuerza la imagen de **Numismática México** como una marca confiable, lo que incentiva la fidelidad y la **recomendación de boca a boca**.

#### 6. Diferenciación en el Mercado

- **Posicionamiento como Líder del Sector:** Al enfocarse en ofrecer productos exclusivos y crear sets temáticos, **Numismática México** puede diferenciarse de otros competidores al ofrecer artículos coleccionables únicos que no están fácilmente disponibles en otras plataformas de ventas.
- **Imagen de Marca Premium:** Las promociones de productos limitados y ediciones especiales aumentan el **valor percibido** de la marca, dándole un carácter premium en el mercado de la numismática.

## 7. Eficiencia en Costos de Marketing

- **Optimización de los Recursos Publicitarios:** Al dirigir las campañas de marketing hacia los días de mayor demanda y utilizar tácticas de **retargeting**, puedes asegurar que el presupuesto de marketing se gaste de manera más eficiente, alcanzando a los clientes más interesados y maximizando el retorno sobre la inversión (ROI).
- **Mayor Visibilidad con Menor Costo:** El marketing de influencers y el contenido generado por los usuarios a través de concursos o hashtags específicos permiten una **mayor visibilidad** sin necesidad de grandes inversiones en publicidad tradicional, lo que reduce los costos de adquisición de clientes.

## 8. Crecimiento a Largo Plazo

- **Expandir la Base de Clientes:** Las campañas geográficas y la personalización de la experiencia de compra fomentan la **expansión de la base de clientes** a nuevas regiones, lo que puede ayudar a **Numismática México** a diversificar sus ingresos y establecer una **presencia más sólida** en el mercado nacional.
- **Generación de Datos Valiosos:** El seguimiento del comportamiento de compra y la implementación de encuestas de satisfacción permiten obtener **información valiosa** para mejorar las futuras estrategias de marketing, adaptando los productos y servicios a las preferencias cambiantes de los clientes.

# Conclusiones

El análisis de las ventas de Numismática México durante los eventos de fin de año revela patrones clave que pueden ser aprovechados para maximizar los ingresos y mejorar la experiencia del cliente. Se identificaron días estratégicos, como el 8 y 29 de noviembre, así como la semana del 15 al 21 de diciembre, donde la demanda alcanza sus niveles más altos. Además, se confirmó que ciertos productos, especialmente accesorios numismáticos y sets conmemorativos, son los más solicitados durante esta temporada.

Para capitalizar estos hallazgos, se proponen estrategias basadas en la optimización de campañas publicitarias, promociones especiales, personalización de la experiencia de compra y mejoras en la logística. La implementación de estas estrategias no solo impulsará las ventas, sino que también fortalecerá la relación con los clientes y aumentará la presencia de la marca en el mercado.

Asimismo, se destaca la importancia de la rapidez en los tiempos de entrega y la comunicación clara con los compradores, factores que influyen directamente en la satisfacción del cliente. Finalmente, la combinación de marketing digital, alianzas estratégicas y una oferta diferenciada permitirá a Numismática México consolidarse como un referente en el sector y cerrar el año con un desempeño exitoso.

# Fuentes de Información

**Marketers Group.** (n.d.). *¿Es rentable contratar a un influencer para mi negocio?* Recuperado el **12 Marzo de 2025**, de <https://marketersgroup.es/es-rentable-contratar-a-un-influencer-para-mi-negocio/#%C2%BFPor-que-optar-por-el-marketing-de-influencers>