

Guay



Minimarket Aurelion

Inteligencia Comercial & Analítica Predictiva

Transformando datos transaccionales en decisiones estratégicas de retención

🎯 Panorama General

✓ Experiencia del Cliente

📈 Evolución y Estacionalidad

📊 Rendimiento por Producto

📦 Análisis por Producto

🛒 Análisis de Canales

👤 Análisis por Cliente/Ciudad

⚠️ Predicción de Churn

Elaborado por: Grupo 3

Ing. Diego Armando Vasquez Chavez

Data Analyst & AI Student.



Minimarket Aurelion

Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva

Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

\$ Ventas Totales

\$57.11 mill.

Venta Mes Actual

\$ 69.99 mil

Ticket Promedio

\$4.87 mil

Clientes en riesgo

188

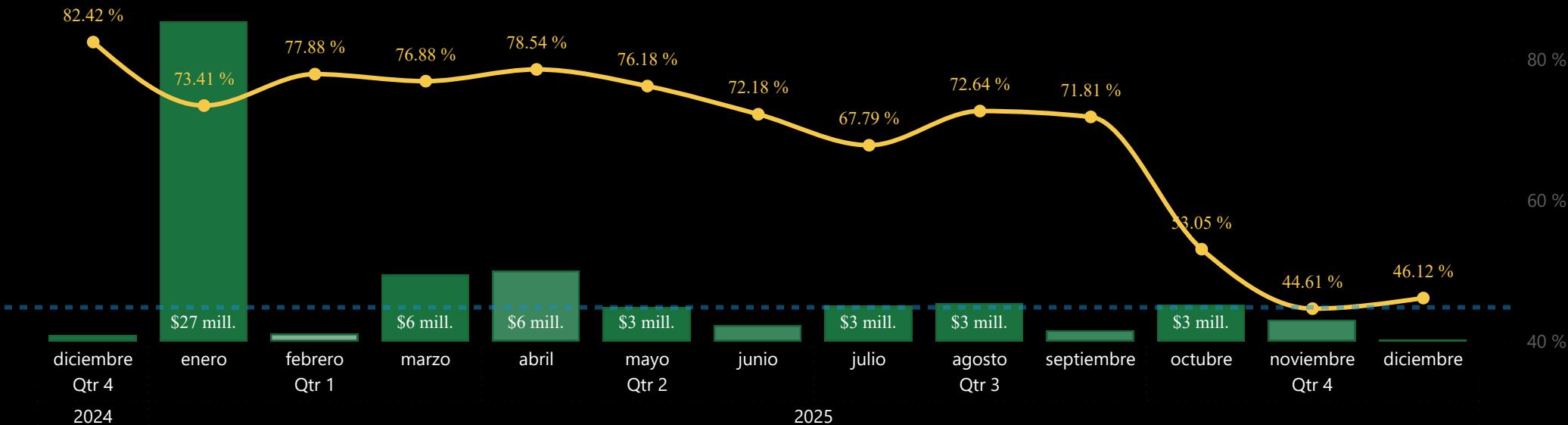
Tasa de abandono

70.41 %

Evolución Temporal de Ventas

Ventas Totales

CHURN



Las ventas muestran una disminución progresiva respecto al pico registrado en enero de 2024. En paralelo, la tasa de abandono presenta una tendencia a la baja, lo que evidencia una mejora en la retención de clientes a pesar de la caída en el volumen de ventas.



Menu

Panorama General

Experiencia del Cliente

Evolución y Estacionalidad

Rendimiento por Producto

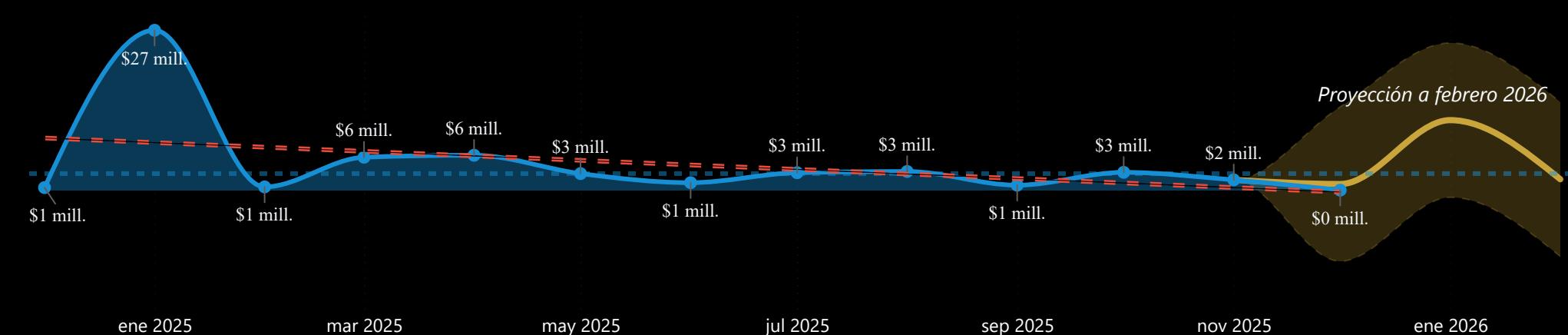
Análisis por Producto

Análisis de Canales

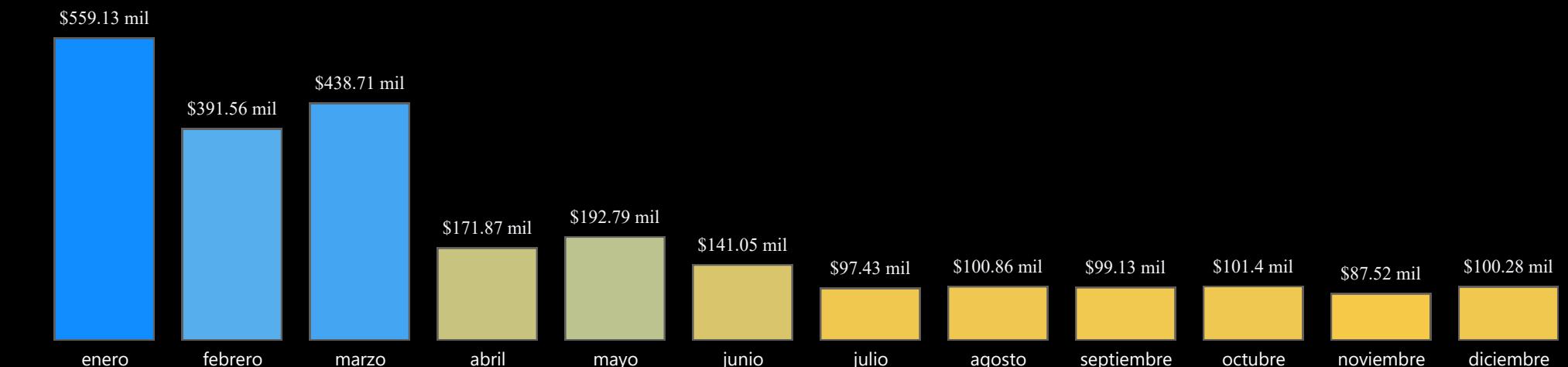
Análisis por Cliente/Ciudad

Predicción de Churn

Evolución Temporal de Ventas



Estacionalidad





Minimarket Aurelion

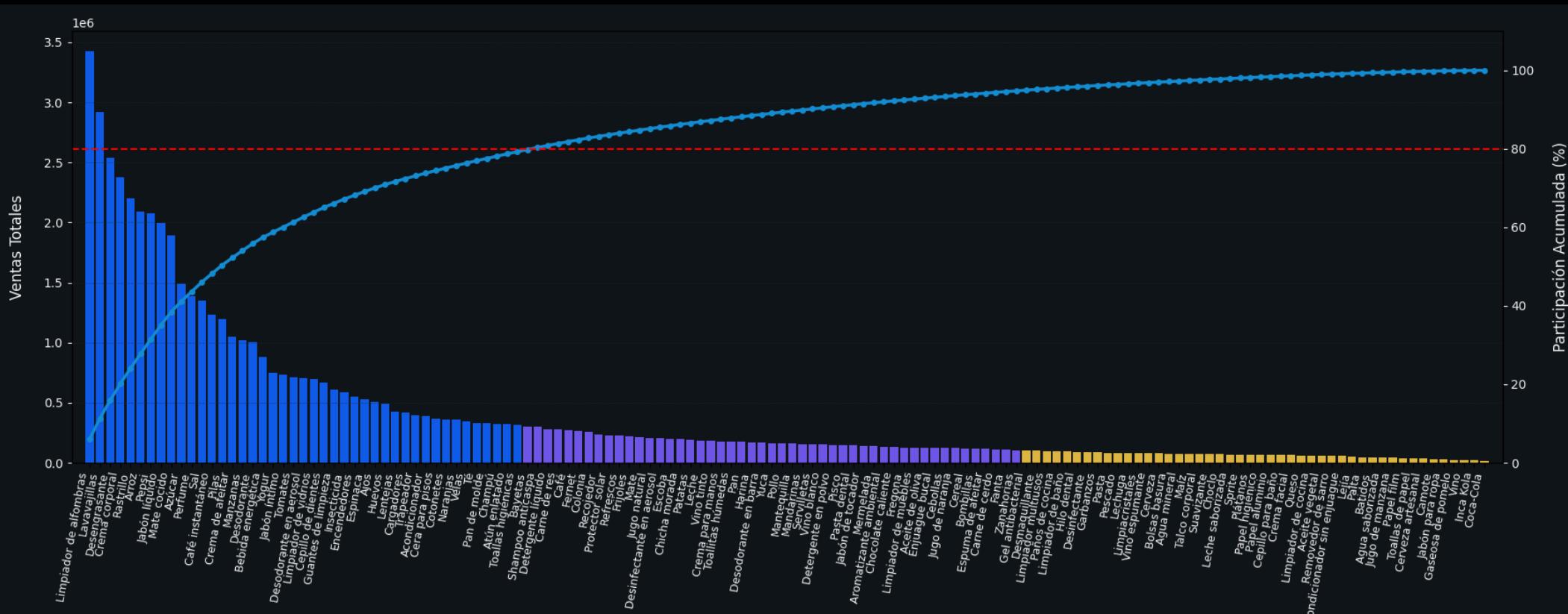
Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva



Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

El 80% de las ventas proviene del 20% de nuestros productos



"El 20% de los productos explican el 80% de las ventas (Ley de Pareto). Recomendación: asegurar stock y promociones en el Top 10."



Minimarket Aurelion

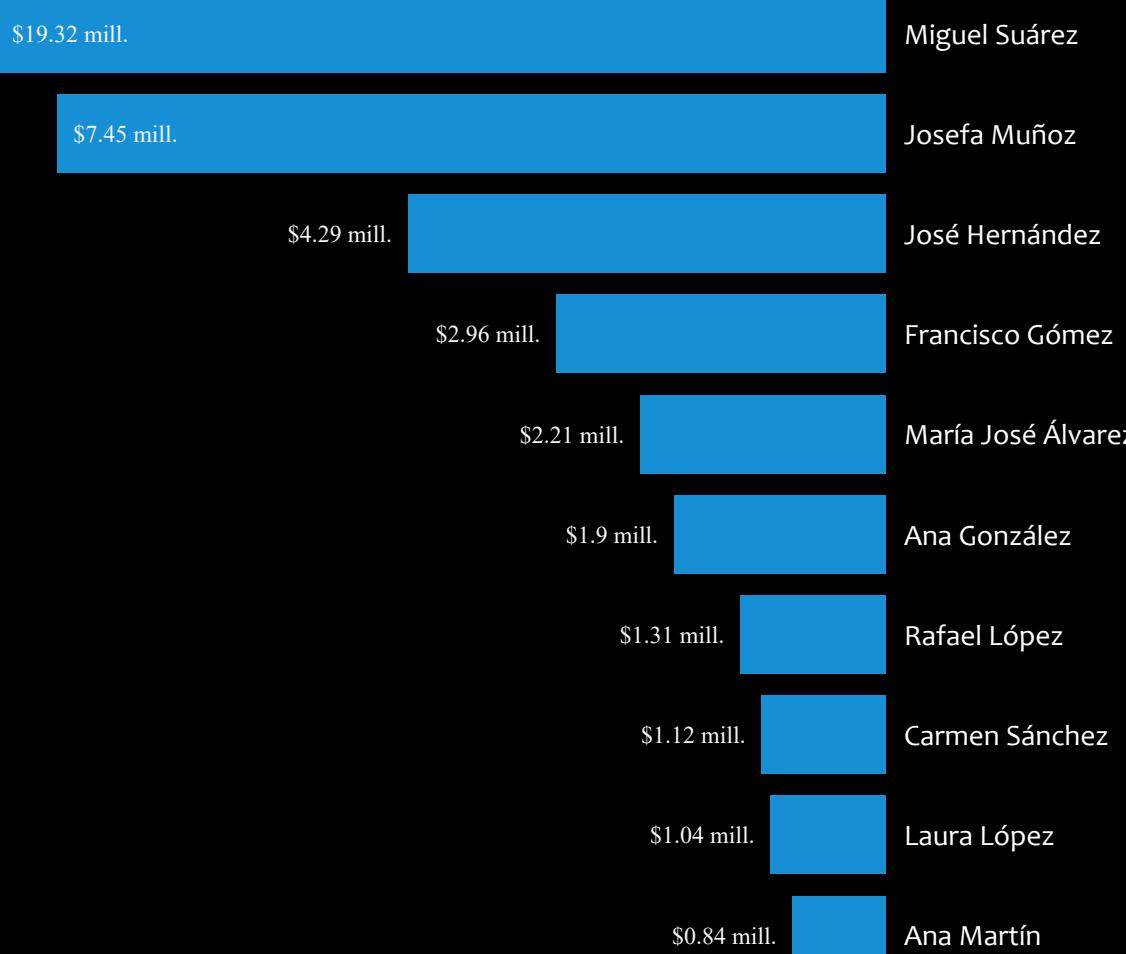
Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva



Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

Top 10 Clientes por Ingresos



Top 10 Provincias por Ingresos





Minimarket Aurelion

Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva

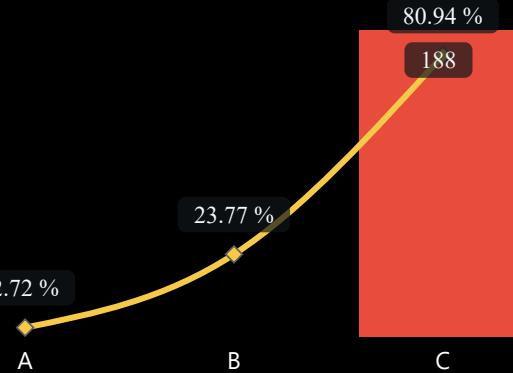


Menu

- Panorama General
- ✓ Experiencia del Cliente
- 📈 Evolución y Estacionalidad
- 📊 Rendimiento por Producto
- 📦 Análisis por Producto
- 🌐 Análisis de Canales
- 👤 Análisis por Cliente/Ciudad
- ⚠️ Predicción de Churn

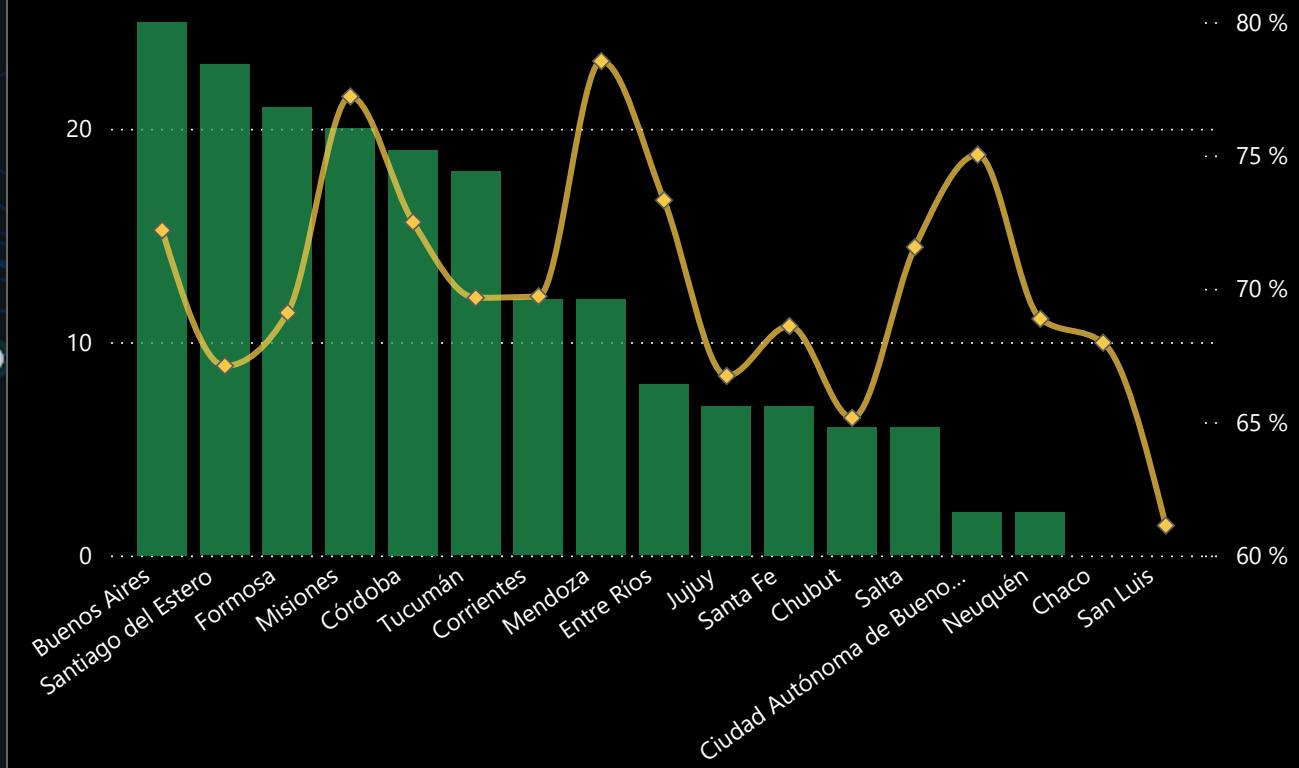
Predicción de Abandono

● Clientes en Riesgo ♦ prom_prob_churn



Clientes en riesgo por ciudad

● Clientes en Riesgo ♦ CHURN



Principales factores del churn

Factores	Suma de Importancia
cat_clasificación_abc_B	8.95 %
num_antiguedad_dias	8.19 %
cat_clasificación_abc_C	8.17 %
num_valor_obs	5.63 %
num_delta_gasto	5.50 %
num_monetario_obs	5.32 %
num_popularidad_promedio	5.23 %
num_recency_dias	4.88 %
num_ticket_promedio	4.44 %
num_gasto_60d	4.30 %
Total	60.60 %

“La tasa de abandono está impulsada principalmente por señales de clasificación por tipo de cliente, monetarias y de compra reciente.

Esto sugiere que la estrategia de retención debe enfocarse en clientes tipo B cuya frecuencia o gasto disminuyó en los últimos 120 días.”



Minimarket Aurelion

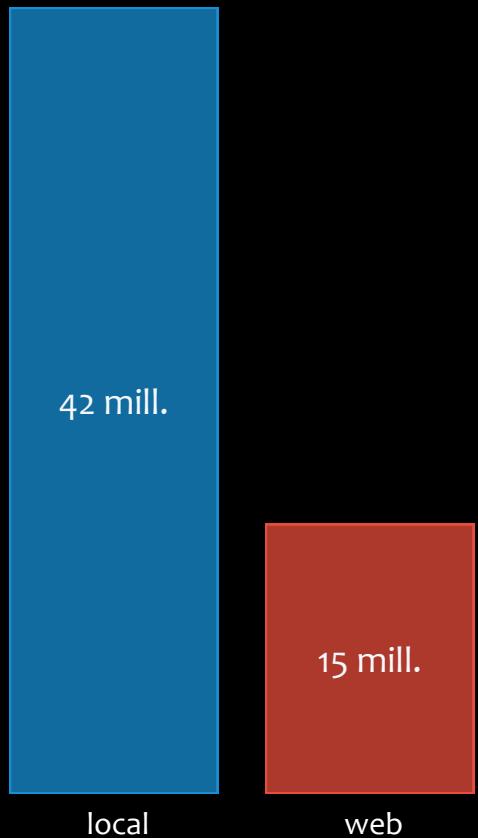
Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva



Menu

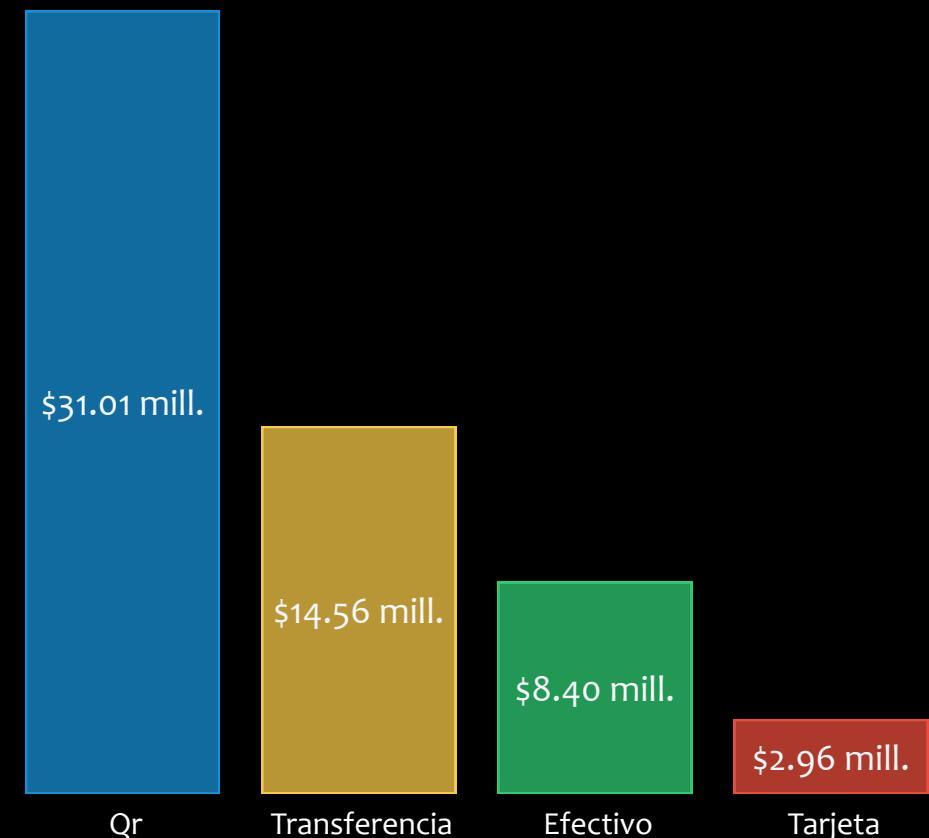
- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

Ventas Totales por canal



"El canal local representa el 75% de las ventas totales."

Ventas Totales por medio_pago



"El QR es el medio de pago dominante y mejora la rotación."



Minimarket Aurelion

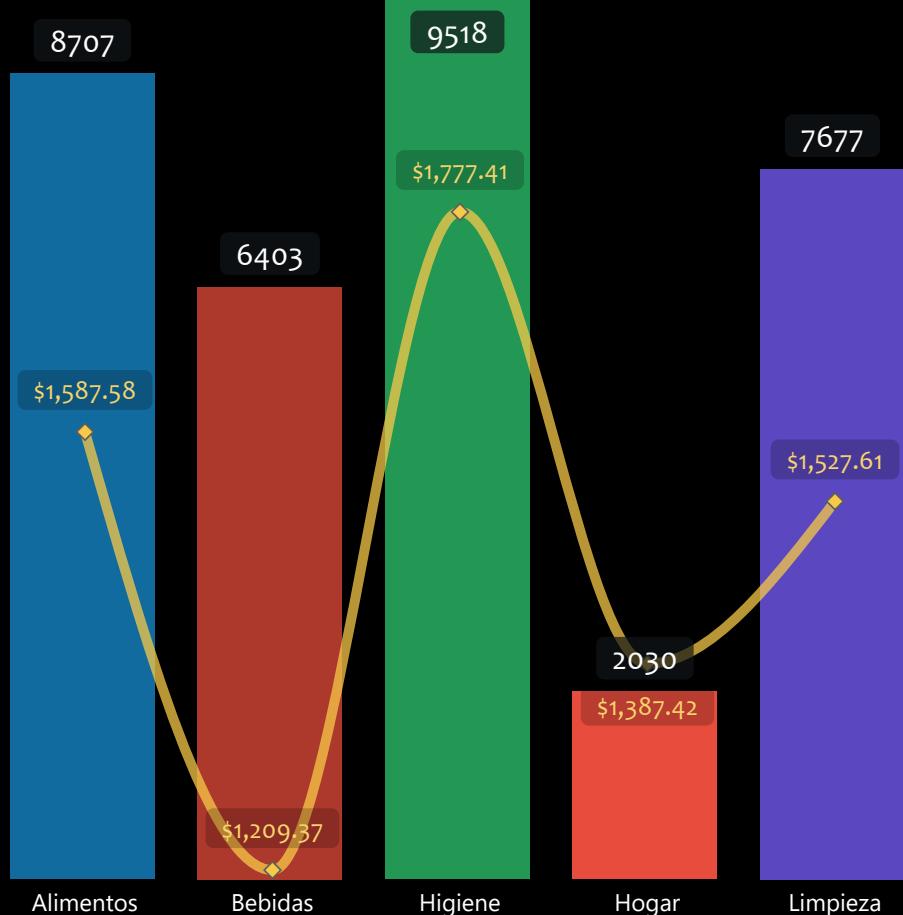
Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva

Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

\$ Unidades Vendidas y Margen Promedio por categoría

● Unidades Vendidas ◆ Margen Promedio



Margen Promedio por Producto

categoria	nombre_producto	Unidades Vendidas	Margen Promedio
Higiene	Rastrillo	2477	\$882.15
Alimentos	Arroz	1925	\$1,081.82
Limpieza	Lavavajillas	1564	\$1,861.90
Bebidas	Pepsi	1534	\$1,354.70
Limpieza	Limpiador de alfombras	1431	\$2,370.83
Bebidas	Mate cocido	1421	\$1,329.66
Higiene	Crema corporal	964	\$2,431.70
Limpieza	Desengrasante	951	\$2,663.62
Hogar	Pilas	874	\$1,361.41
Higiene	Perfume	754	\$1,840.21
Higiene	Desodorante	746	\$1,337.18
Higiene	Jabón líquido	690	\$2,885.12
Alimentos	Azúcar	665	\$2,236.00
Higiene	Crema de afeitar	647	\$1,611.12
Alimentos	Sal	638	\$2,118.72
Bebidas	Café instantáneo	572	\$2,145.61
Limpieza	Insecticida	569	\$1,025.20
Alimentos	Yogur	464	\$1,592.72
Limpieza	Cera para pisos	456	\$808.63
Total		34335	\$1,523.71



Minimarket Aurelion

Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva



Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Análisis de Canales
- Análisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

NPS

30.70 %

CSAT

53 %

CES

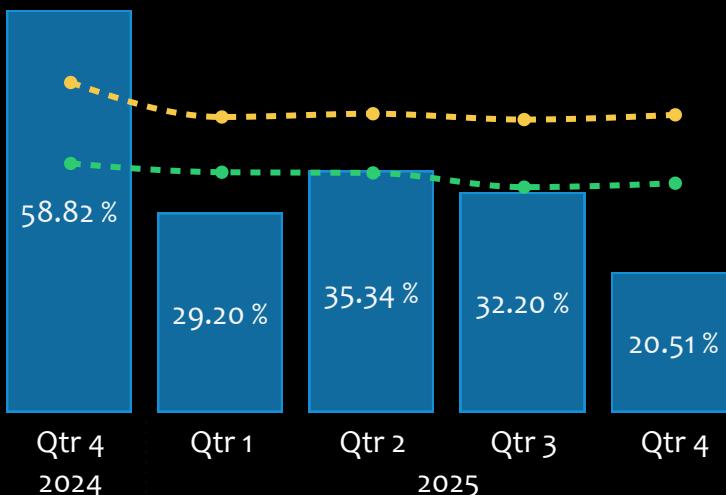
66 %

CRR

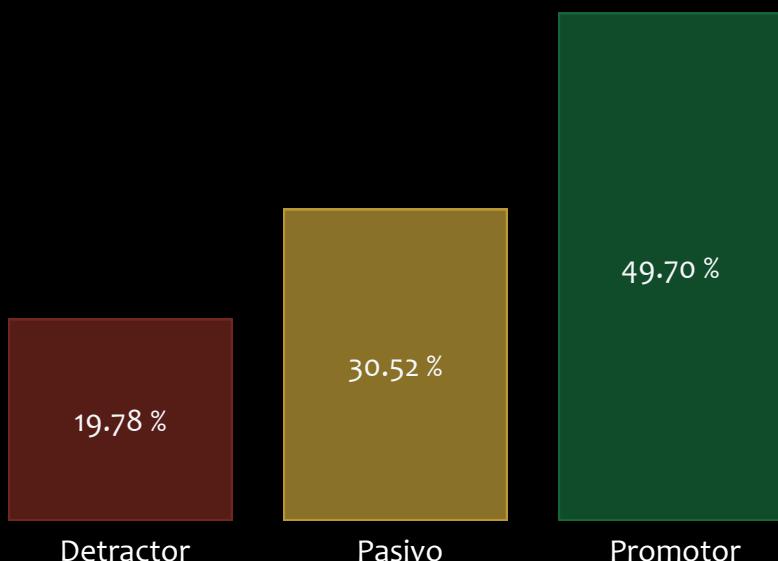
15.85 %

NPS, CES y CSAT por Año y Trimestre

NPS CES CSAT



Suma de Porcentaje por segmento



El NPS, que mide la disposición de los clientes a recomendar la marca, alcanza un 30.70 %, cifra consistente con el promedio de la industria de minimarkets pero por debajo de los líderes del sector ($\geq 45\%$). El CES del 66 % refleja una experiencia percibida como sencilla, mientras que el CSAT, que evalúa la satisfacción inmediata, se sitúa en 53 %. La tasa de retención (CRR) del 15.85 % muestra margen para reforzar las estrategias de fidelización y mejorar la permanencia de los clientes activos.



Minimarket Aurelion

Inteligencia Comercial y Analítica Predictiva

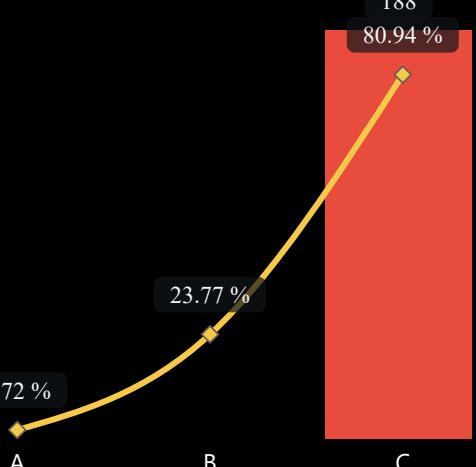


Menu

- Panorama General
- Experiencia del Cliente
- Evolución y Estacionalidad
- Rendimiento por Producto
- Análisis por Producto
- Ánalisis de Canales
- Ánalisis por Cliente/Ciudad
- Predicción de Churn

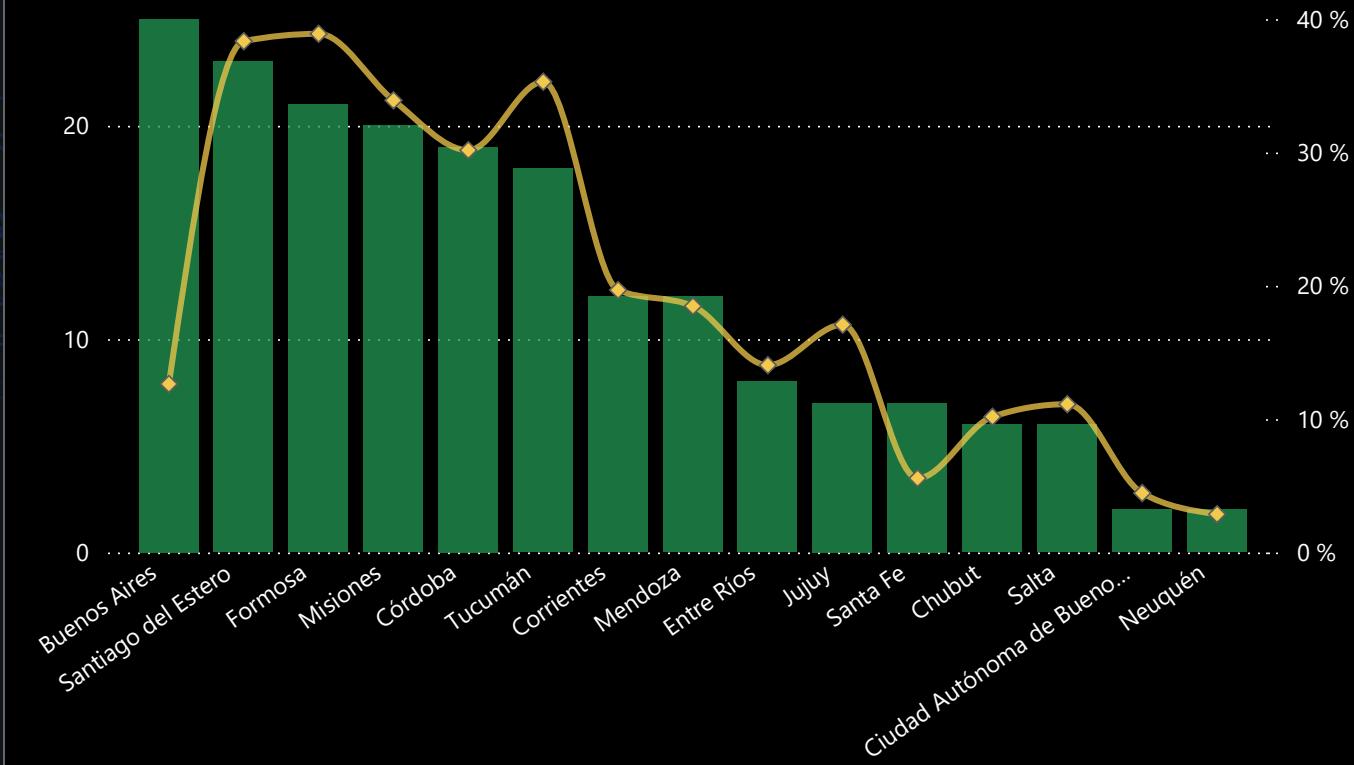
Predicción de Abandono

● Clientes en Riesgo ♦ prom_prob_churn

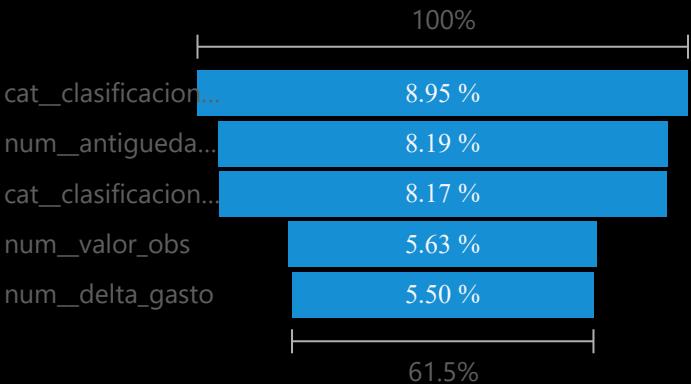


Clientes en riesgo por ciudad

● Clientes en Riesgo ♦ % Clientes en Riesgo



5 factores principales del churn



"La tasa de abandono está impulsada principalmente por señales de clasificación por tipo de cliente, monetarias y de compra reciente.

Esto sugiere que la estrategia de retención debe enfocarse en clientes tipo C cuya frecuencia o gasto disminuyó en los últimos 120 días."