

Cadena de Tiendas Quick Spot

Análisis de Ventas

Análisis de Ventas Anual

Análisis de Variación de Ventas

Hallazgos y Recomendaciones



[← Ir al Menú](#)

\$3.019.514

Ventas



\$2.474.719

Costos



\$544.794

Utilidad



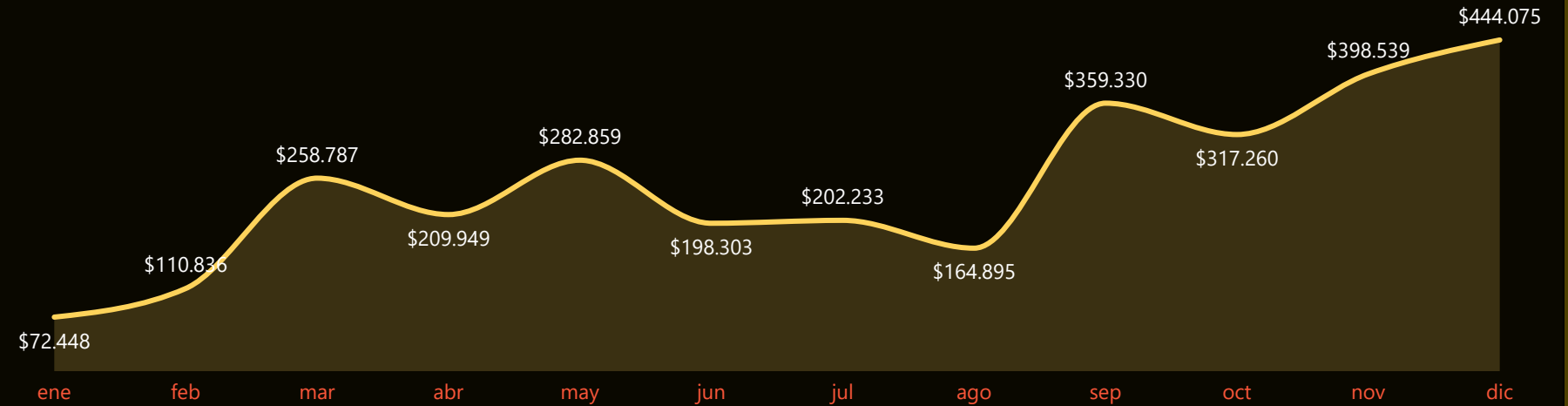
18,04 %

% Utilidad



23.984

Productos Vendidos

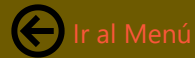


Ventas por Categoría



Ventas por Región





Ir al Menú

**Seleccione un tipo
de Variación:**

Variación Anual

Variación Trimestral

Variación Mensual



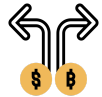
\$3.605.657

Ventas



\$3.019.514

Ventas Año Anterior



\$586.144

Var. de Ventas

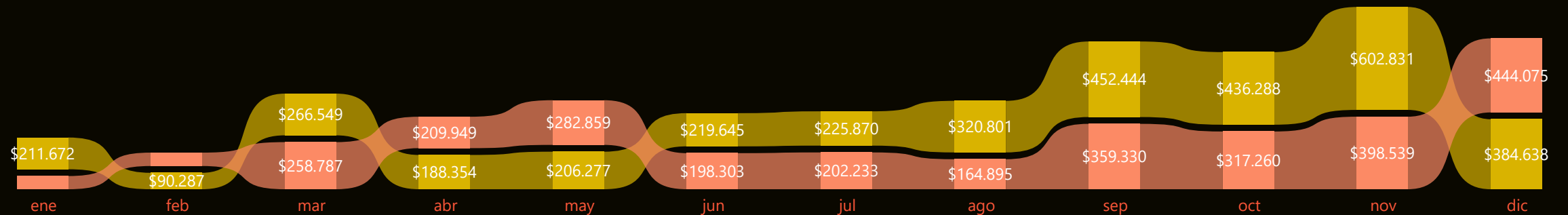


16,26 %

% Var. de Ventas

Categoría	Ventas Año Seleccionado	Ventas Año Anterior	Var. de Ventas	% Var. de Ventas	Productos Vendidos	Product. Vendidos Año Ant.	Var. Ventas Product.	% Var. Ventas Productos
Technology	\$1.444.479	\$1.216.368	\$228.110,40	15,79 %	6.702	4.614	2.088	31,15 %
+ Phones	\$560.236	\$407.566	\$152.669,72	27,25 % ▲	3.104	2.132	972	31,31 % ▲
+ Copiers	\$347.526	\$256.137	\$91.388,66	26,30 % ▲	264	240	24	9,09 % ▲
+ Accessories	\$298.065	\$206.142	\$91.922,76	30,84 % ▲	2.872	1.710	1.162	40,46 % ▲
+ Machines	\$238.653	\$346.523	(\$107.870,74)	-45,20 % ▼	462	532	-70	-15,15 % ▼
Furniture	\$1.089.547	\$983.405	\$106.142,42	9,74 %	7.237	6.283	954	13,18 %
+ Chairs	\$485.559	\$429.441	\$56.118,18	11,56 % ▲	2.165	2.149	16	0,74 % ▲
+ Tables	\$325.819	\$309.504	\$16.315,14	5,01 % ▲	1.363	1.100	263	19,30 % ▲
+ Bookcases	\$156.883	\$130.807	\$26.075,99	16,62 % ▲	1.080	786	294	27,22 % ▲
+ Furnishings	\$121.286	\$113.653	\$7.633,11	6,29 % ▲	2.629	2.248	381	14,49 % ▲
Office Supplies	\$1.071.631	\$819.740	\$251.890,78	23,51 %	18.018	13.087	4.931	27,37 %
+ Binders	\$376.703	\$201.246	\$175.457,53	46,58 % ▲	4.419	3.382	1.037	23,47 % ▲
Total	\$3.605.657	\$3.019.514	\$586.143,60	16,26 %	31.957	23.984	7.973	24,95 %

● Ventas Año Seleccionado ● Ventas Año Anterior





Hallazgo 1

Al comparar el desempeño entre 2016 y 2015, se observa una disminución del 5.62% en los ingresos, sin embargo, se registró un aumento del 8.27% en la cantidad total de artículos vendidos. Al profundizar en los datos de ventas entre 2016 y 2015, se identificaron los siguientes hallazgos:

- En la categoría "Office Supplies", subcategoría "Supplies", no se registraron ventas del artículo "High Speed Automatic Electric Letter Opener" en 2016, lo que representa un impacto negativo en comparación con las 35 unidades vendidas en 2015, generando un total de \$51,582.20 en ingresos.
- En la categoría "Technology", específicamente en la subcategoría "Machines", el artículo "Cisco TelePresence System EX90 Videoconferencing Unit" no registró ventas en 2016, en contraste con las 12 unidades vendidas en 2015, generando ingresos por \$90,781.91.

Hallazgo 2

En 2017, en comparación con 2016, se observó un aumento del 23% en los ingresos y del 14.28% en la cantidad de artículos vendidos. Al investigar sobre los artículos que contribuyeron a ingresos superiores a \$70,000, se encontraron los siguientes hallazgos:

- En la categoría "Technology", subcategoría "Machines", se registró un incremento del 24.75% en los ingresos respecto a 2016. Sin embargo, se observó una disminución del 67.48% en la cantidad de artículos vendidos. Entre los artículos que experimentaron una disminución significativa en las ventas se encuentran el "Zebra GX420t Direct Thermal/Thermal Transfer Printer", que disminuyó un 3338% debido a la venta de solo 13 unidades en comparación con las 447 del año anterior, generando un impacto negativo de \$33,412.68. Otro artículo que impactó negativamente en el movimiento de ventas fue el "Zebra ZM400 Thermal Label Printer", que no se vendió en 2017, generando un impacto negativo de \$36,417.84 al compararlo con las ventas de 2016.

Recomendaciones

Basándome en los aumentos en los ingresos y las disminuciones en la cantidad de artículos vendidos, recomiendo realizar un análisis exhaustivo del inventario en la categoría "Technology" y evaluar la viabilidad de implementar campañas de ventas o descuentos para impulsar la venta de estos productos. Esto podría contribuir a aumentar tanto los ingresos como la cantidad de artículos vendidos de manera mutua.