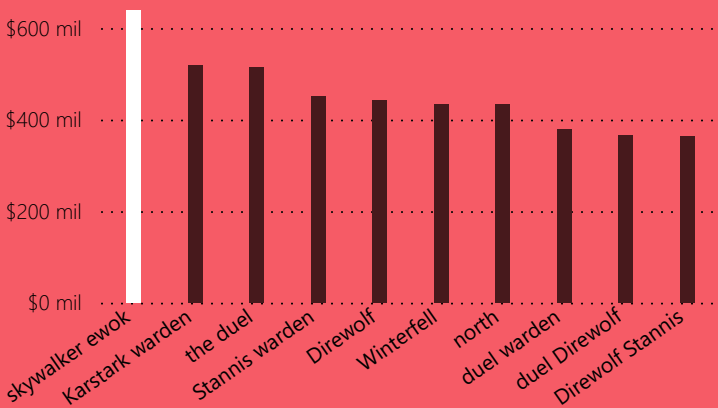
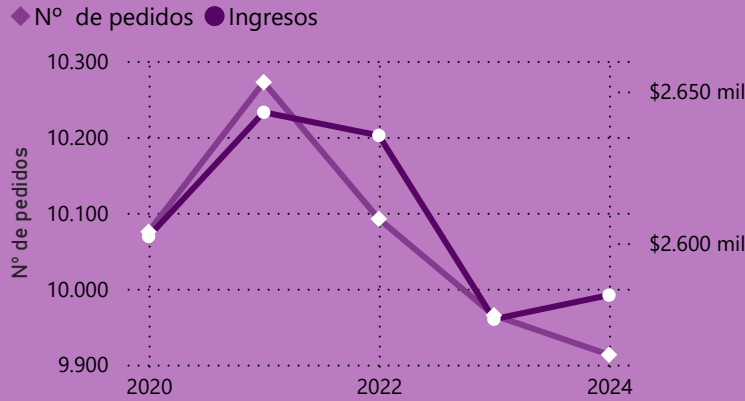


# QUÉ VENDEMOS



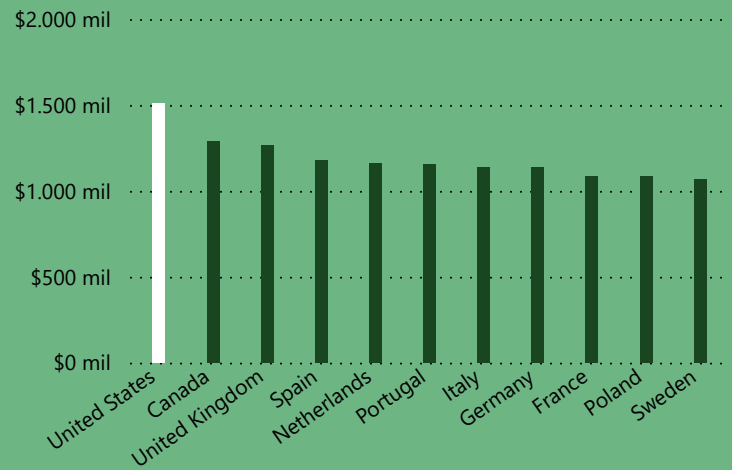
**Productos best seller** Nuestro producto es *merchandising* de franquicias y el más vendido en estos años es *Skywalker ewok*.

# CUÁNTO VENDEMOS



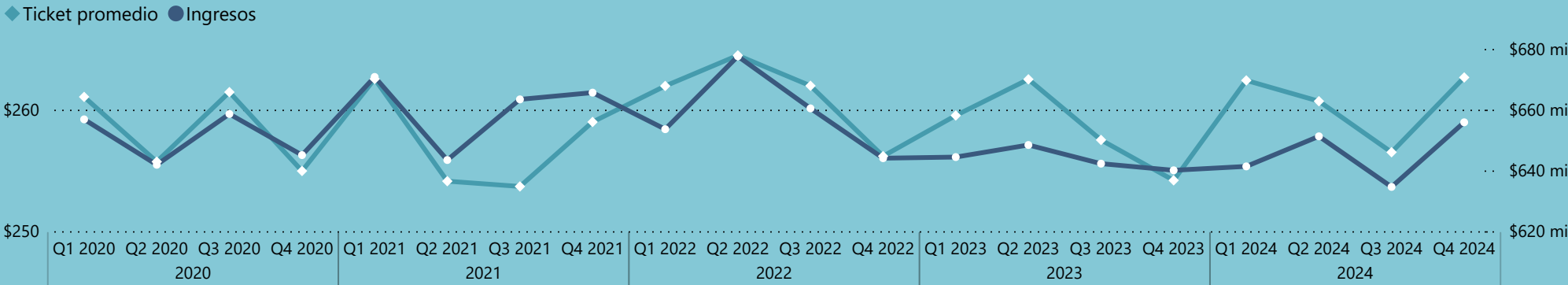
**Pedidos e Ingresos** Tras un año muy bueno en 2021, la tendencia en ventas e ingresos ha ido disminuyendo.

# DÓNDE VENDEMOS



**Compras por país** La distribución de nuestros usuarios está bastante repartida, siendo más destacable en EE.UU.

# CUÁNDO VENDEMOS



## Ventas y estacionalidad

No se ve un patron de ventas, y segun el continente varían mucho las ganancias.

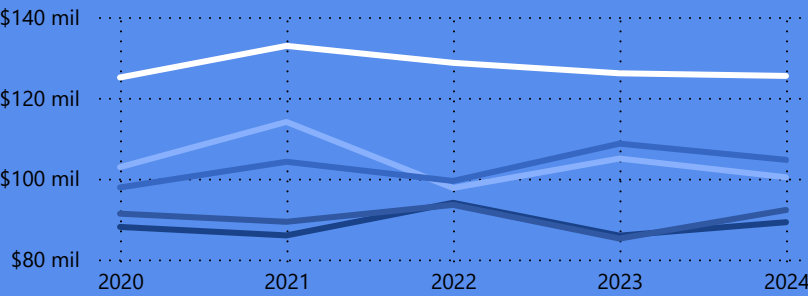
Origen

## PRODUCTO

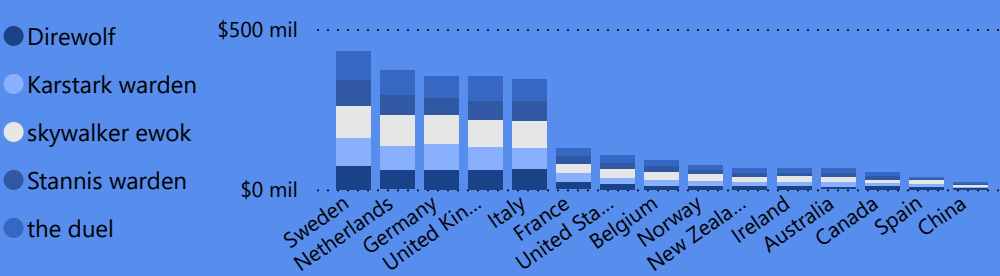
Los productos más vendidos vemos que son muy populares a lo largo del tiempo, pero vemos que solo en cinco países, cayendo en ventas mucho en el resto.

Debemos estudiar este caso para impulsar sus ventas en el resto de países.

## Más vendidos



## Ventas por país



## CANAL

Netflix e Instagram son las plataformas más populares, pero llama la atención ebay porque vende más que otras plataformas más utilizadas.

Debemos priorizar la fidelización en Netflix e Instagram e impulsar el potencial de ebay.

## Redes más usadas

netflix	baidu	ebay	whatsa...	yahoo	wik...
	8	7			
	nytimes	google	6	6	4
14			zoom	pinte...	
instagram	8	6	4	3	2
	cnn	reddit	naver	walm...	
9	7	6		3	

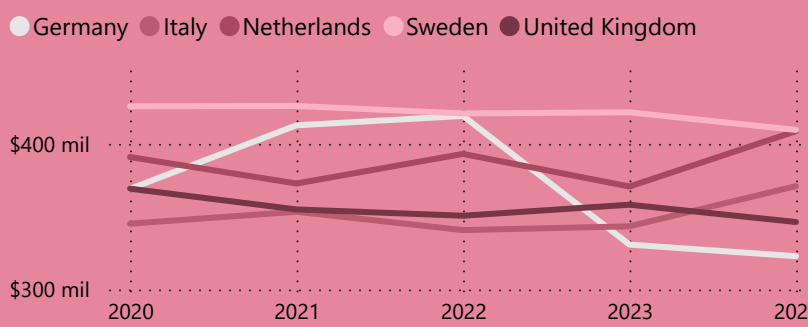
Canal	Compras	Frecuencia	Ingresos
netflix	5.857	1,77	\$1.506.236
instagram	4.851	1,74	\$1.310.052
nytimes	4.457	1,53	\$1.144.328
ebay	4.179	1,53	\$1.072.464
baidu	3.814	1,45	\$979.340
cnn	3.715	1,44	\$958.706

## REGION

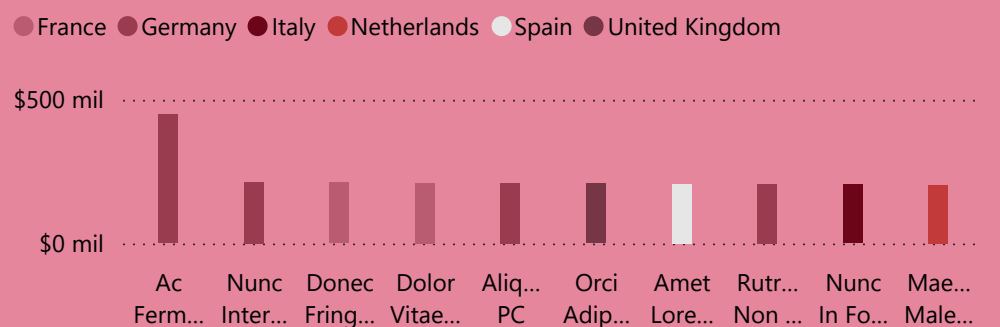
Suecia es el país con ingresos sostenidos más altos, mientras que Alemania ha experimentado la mayor subida y bajada, gracias a Ac. Fermentum.

España solo tiene una empresa y se sitúa en el top 10 de ventas, debemos potenciar este mercado.

## Ingresos por país



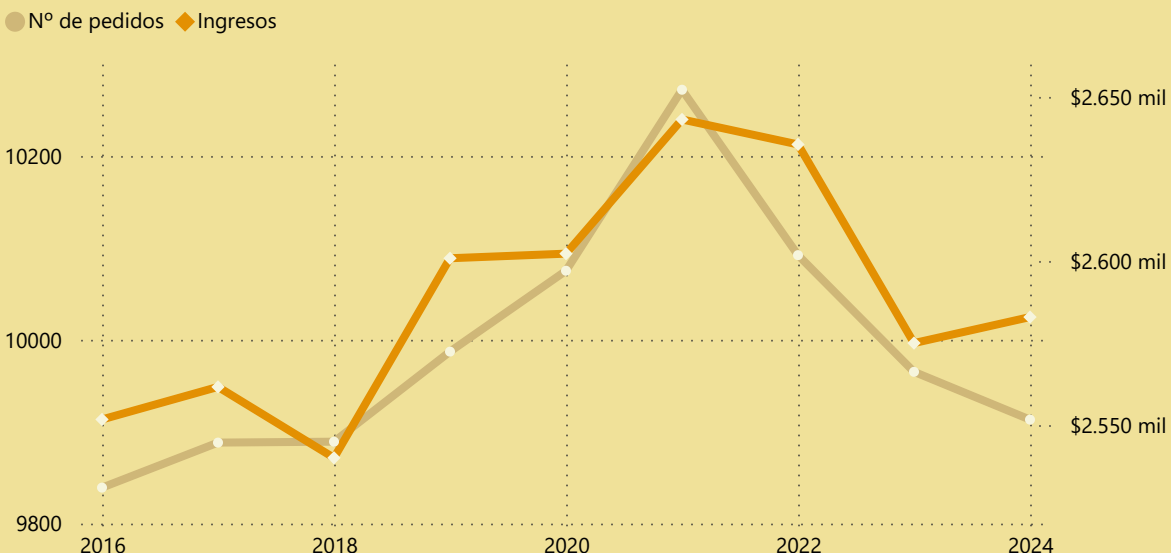
## Top empresas



# Anatomía de una caída

Exploremos el retroceso reciente de las ventas y planteemos posibles causas a través de una mirada analítica.

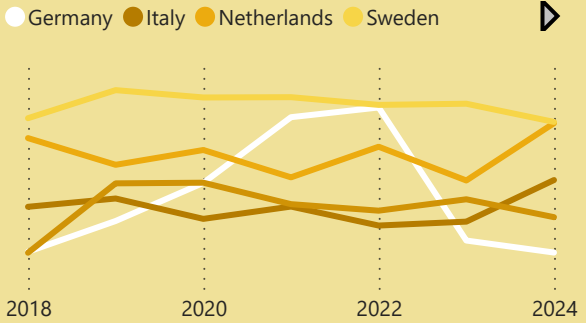
## Un paso atrás



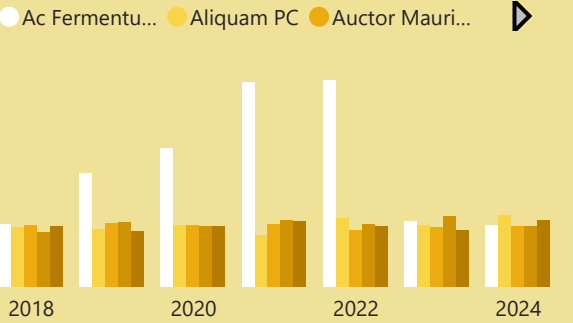
### Análisis histórico

Para ver porqué hemos caído en este último año, tenemos que mirar como estábamos antes de caer. Y se puede ver que tuvimos un crecimiento inusual en el 2018. *Vamos a ver de dónde viene.*

## Ventas por país



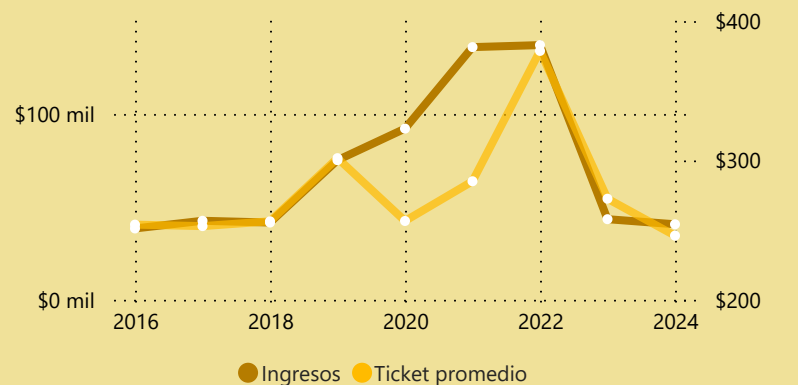
## Empresas de Alemania



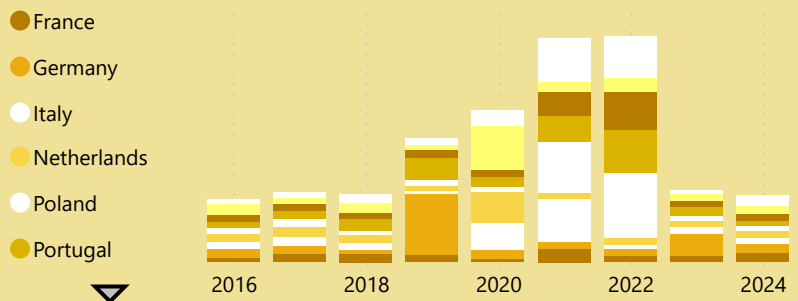
## Ticket vs Ingresos

El momento en el que subieron las ventas fue cuando el ticket promedio era más bajo.

*Cuando subió el ticket medio, las ventas comienzan a bajar.*



## ¿Quién compra a Ac Fermentum?



## Cientes que desaparecen

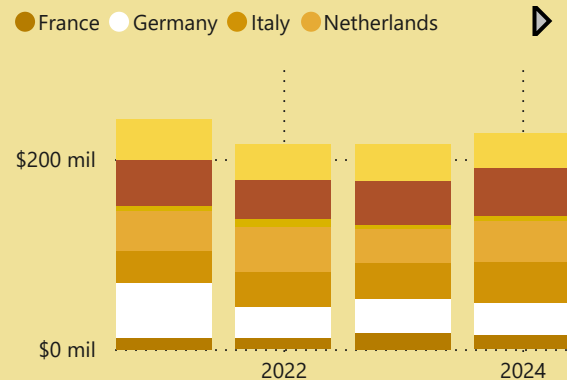
En los años de la subida, aumentaron mucho los clientes en **Italia, Polonia, Portugal y UK**, pero estos desaparecieron en el 2023.

# En busca de los clientes perdidos

Buscamos si los clientes que antes compraban a Alemania han migrado a otro mercado nuestro \*

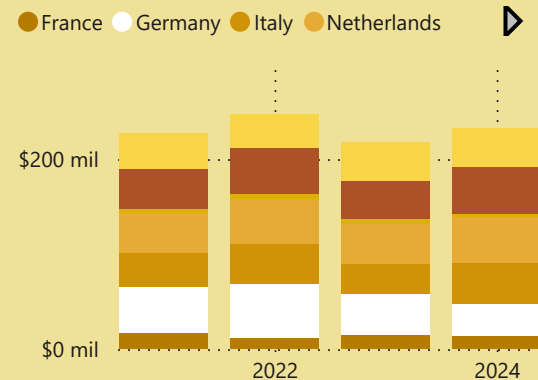
\* *Spoiler: No*

## Italia



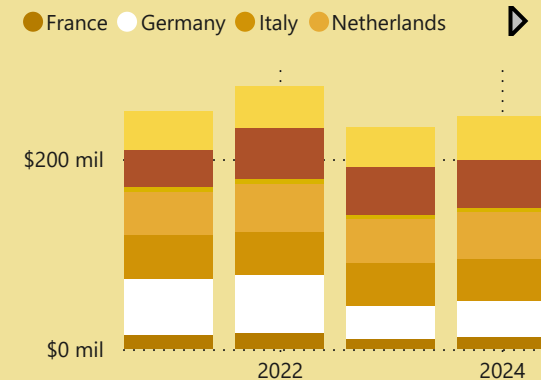
Italia compró bastante en 2021, pero no se ve que la disminución de 2022 haya ido acompañada de un aumento similar en otro país.

## Portugal



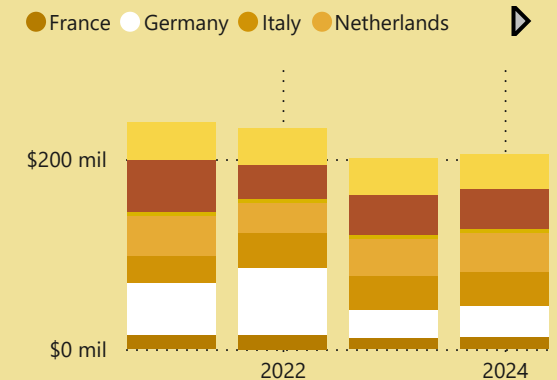
Portugal venía bastante bien en el 2021 y 2022, pero en años posteriores se puede ver un ligerísimo aumento en otros países como Países Bajos o Suecia.

## Reino Unido



Reino unido se mantiene bastante estable sin apreciar aumentos significativos en otros países.

## Polonia



Polonia cambió algunas compras de Francia por Alemania en 2022 pero cuando bajaron en 2023 no aumentaron en ningún otro país.