**Emanuel Henao**

**2821726**

**Análisis estratégico del negocio**

**Pregunta 1: Ingreso total generado**

* El negocio generó ingresos totales de 39,854,875.32 €. Es una cifra significativa, lo que refleja un buen desempeño general.

**Pregunta 2: Tendencia de ingresos mensuales**

* Hay una tendencia decreciente en los ingresos mensuales durante el año 2023. De 6,673,099.74 € en enero, disminuyeron hasta 1,184,601.15 € en diciembre.
* Examinar los datos de ingresos de años anteriores para identificar si la disminución es un comportamiento típico en ciertos meses del año.

**Pregunta 3: Rendimiento por departamento**

* El departamento 4 domina con 37,003,251.70 €, representando aproximadamente el 93% de las ventas totales.
* Revisar qué productos están impulsando las ventas en el departamento 4 y si los otros departamentos tienen productos similares que puedan ser destacados.

**Pregunta 4: Distribución de ventas por secciones**

* La sección 24 tiene la mayor participación con 20,879,374.69 € (aproximadamente el 52% del total), mientras que la sección 16 ocupa el último lugar con solo 251,740.28 €.

**Pregunta 5: Productos más vendidos en cantidad**

* Los productos más vendidos son frutas y verduras, siendo la Banana la líder con 2,460,324 unidades.
* Aprovechar esta información para fortalecer la oferta de estos productos, negociando mejores precios con proveedores.

**Pregunta 6: Productos que generan más ingresos**

* La Bolsa de Bananas Orgánicas genera los mayores ingresos con 4,842,937.05 €, seguido de las Fresas Orgánicas con 3,439,459.41 €.
* Ofrecer estos productos en promociones o campañas para aumentar las ventas.

**Pregunta 7: Clientes principales**

* Los 20 principales clientes generan ingresos en un rango de 3,783.81 € a 4,784.44 €, lo que podría indicar clientes recurrentes de alto valor.
* Diseñar un programa de fidelización exclusivo para estos clientes prioritarios para mantener su lealtad.

**Pregunta 8: Compra media por cliente**

* Cada cliente gasta en promedio 219.09 €.

**Pregunta 9: Pedidos totales**

* Se realizaron 2,060,188 pedidos en total en todo el año.
* Explora opciones de logística para optimizar el procesamiento y la entrega de pedidos, dado el alto volumen.

**Pregunta 10: Valor promedio por pedido**

* El valor promedio por pedido es de 19.34 €, lo que puede ser indicativo de un modelo de compra de productos de menor precio.
* Implementar promociones de compra mínima, descuentos o envío gratuito para pedidos superiores a un cierto monto.