

VENTAS TOTALES ANUALES

\$379.723.092

Suma de Monto

NUMERO DE VENTAS

59514

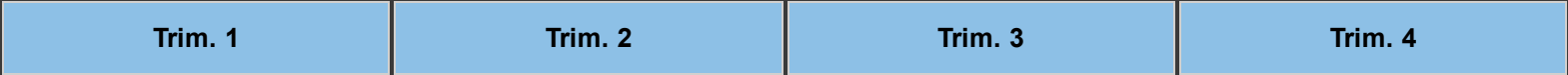
Recuento de ID\_Venta

TOTAL DE CLIENTES

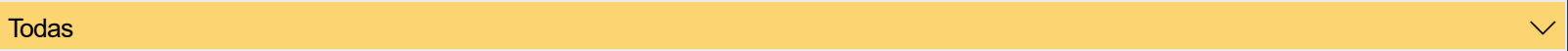
60 mil

Recuento de ID\_Cliente

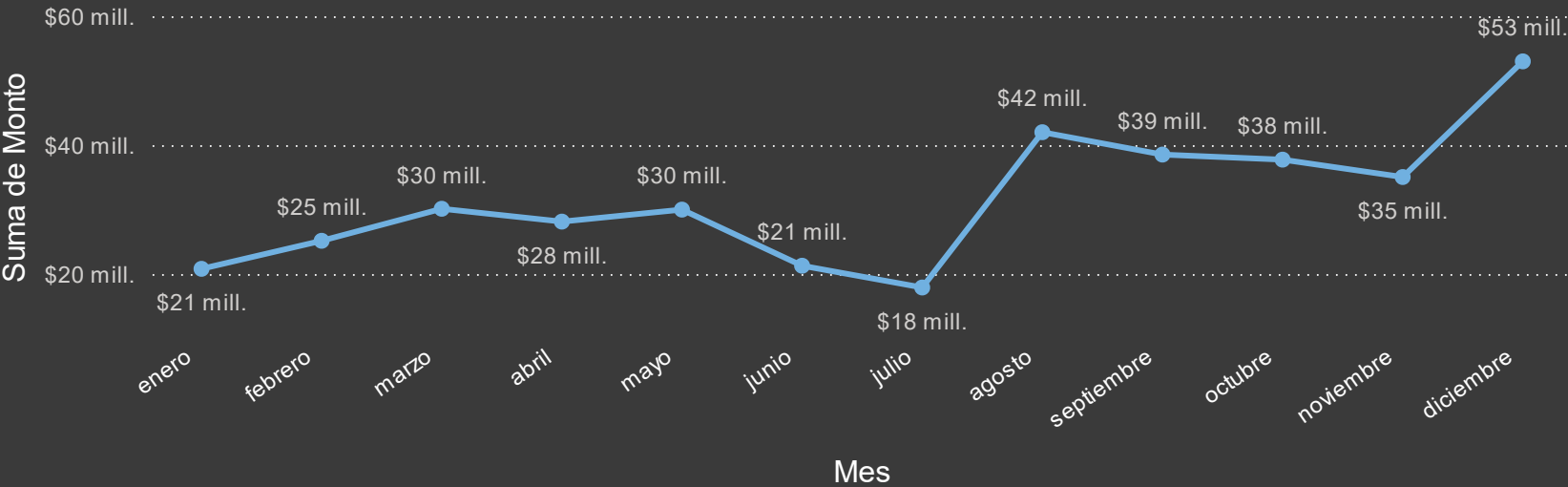
TRIMESTRES



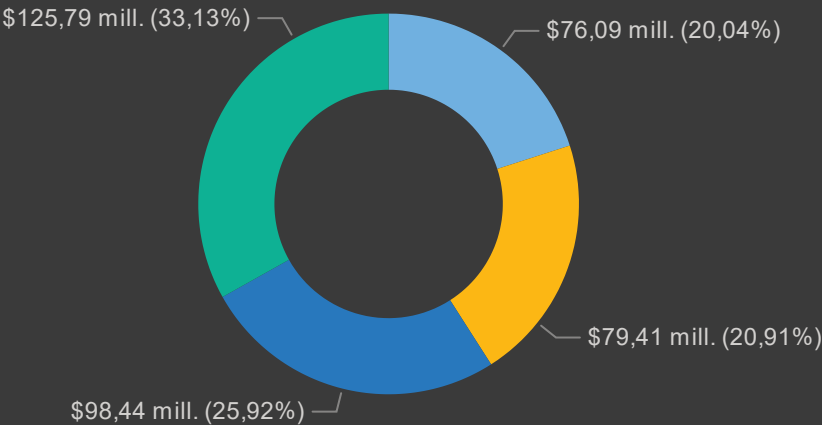
MESES



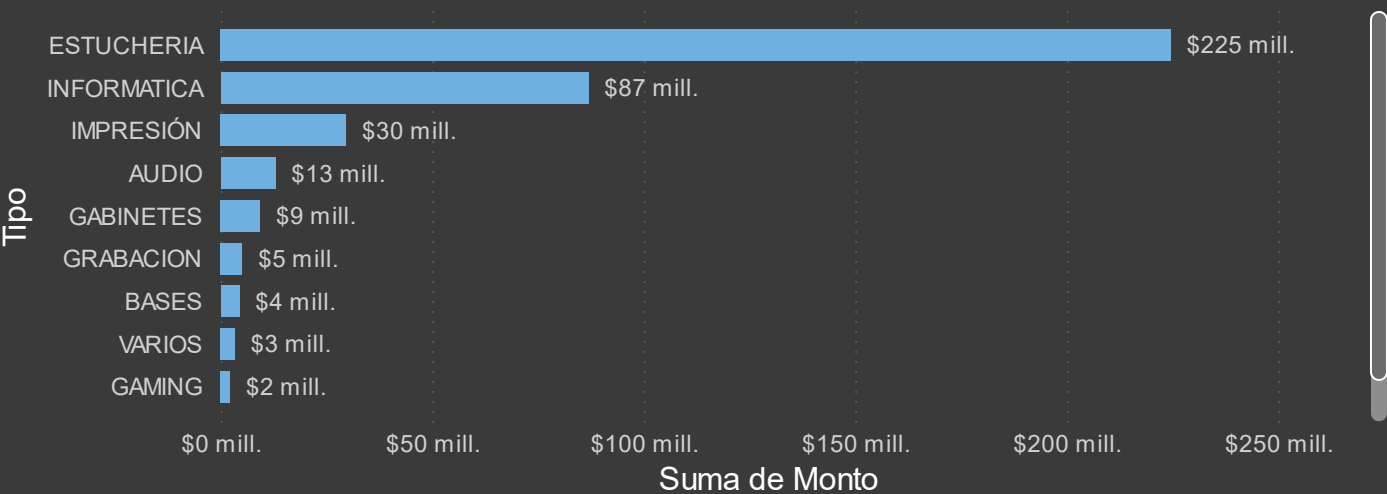
TENDENCIA DE VENTAS



VENTAS POR TRIMESTRE



TIPOS DE PRODUCTOS



SUCURSALES Y CLIENTES



VENTAS POR SUCURSALES

| Sucurs al | Sucursal           | Suma de Monto    |
|-----------|--------------------|------------------|
| 1         | Cabildo            | \$15.344.276,97  |
| 2         | Palermo 1          | \$2.574.536,67   |
| 3         | Palermo 2          | \$1.566.273,54   |
| 4         | Corrientes         | \$6.092.131,89   |
| 5         | Almagro            | \$2.867.018,86   |
| 6         | Caballito          | \$2.149.946,73   |
| 7         | Flores             | \$2.297.652,80   |
| 8         | Alberdi            | \$6.801.765,84   |
| 10        | Velez              | \$14.973.325,71  |
| 11        | Vicente Lopez      | \$4.659.160,24   |
| 12        | San Isidro         | \$14.459.989,86  |
| 13        | Caseros            | \$11.893.314,11  |
| 14        | Moron              | \$8.875.836,56   |
| 15        | Castelar           | \$62.921.281,50  |
| 16        | San Justo          | \$25.371.357,32  |
| 17        | Lanus              | \$22.778.001,98  |
| 18        | Avellaneda         | \$9.654.718,05   |
| 19        | Quilmes            | \$32.784.170,69  |
| 20        | La Plata           | \$14.116.311,54  |
| 23        | Rosario1           | \$9.750.630,89   |
| 24        | Rosario2           | \$13.223.562,39  |
| 25        | Córdoba Centro     | \$19.792.848,31  |
| 26        | Córdoba Quiroz     | \$8.150.692,58   |
| 27        | Cerro de las Rosas | \$10.560.426,67  |
| 28        | Tucumán            | \$16.681.563,45  |
| 29        | Mendoza1           | \$12.804.904,22  |
| 30        | Mendoza2           | \$22.976.199,82  |
| 31        | Bariloche          | \$3.601.192,79   |
| Total     |                    | \$379.723.091,98 |

TRIMESTRES

| Trim. 1 | Trim. 2 | Trim. 3 | Trim. 4 |
|---------|---------|---------|---------|
|---------|---------|---------|---------|

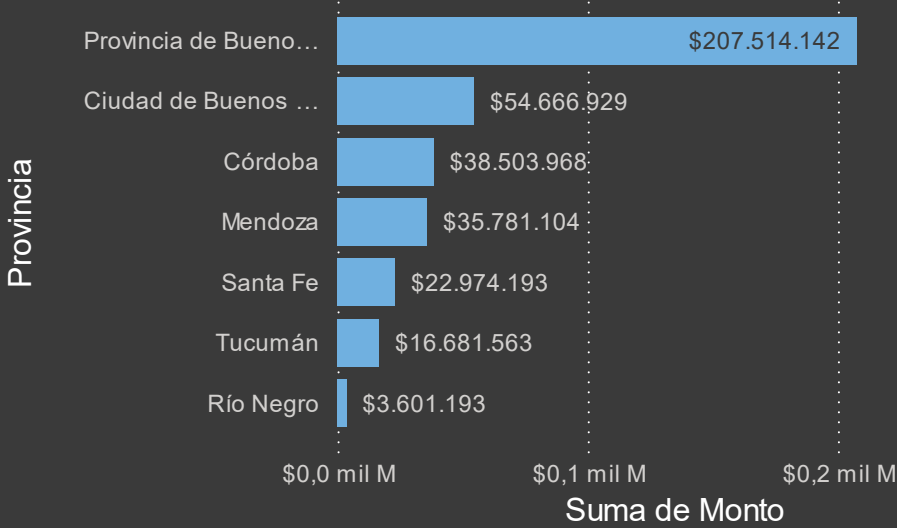
PROVINCIAS

Todas

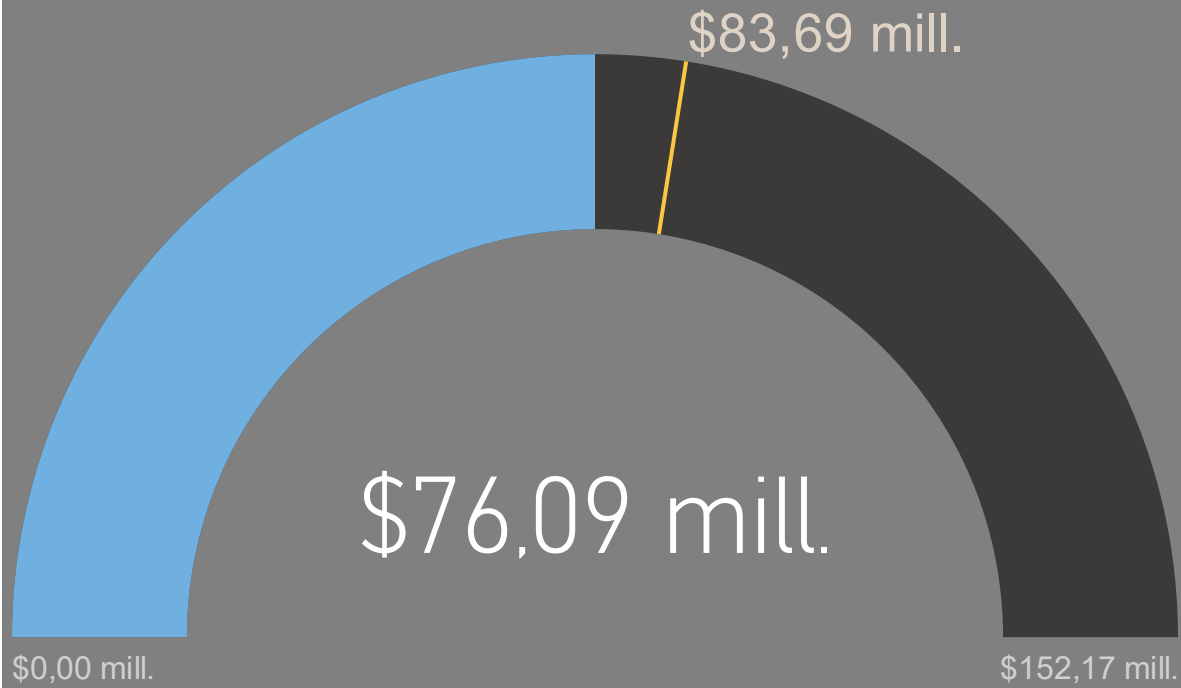
MESES

Todas

VENTAS POR PROVINCIA



## KPI



Trim. 1

### KPI: INGRESO POR VENTAS

Descripción: Calcular los ingresos totales de facturación anual.

Objetivo: Evaluar las tendencias de ventas para establecer la meta.

Métrica: monto total.

Meta: incrementar los ingresos de ventas en un 10% por trimestre.

Plazo: en tres meses. (próximo trimestre).

# SUGERENCIAS:

## Generales:

- . Teniendo en cuenta las tendencias de ventas, en los meses de menores ventas o meseta; establecer estrategias para atraer nuevos clientes.

Por ejemplo:

1. Trabajar con influencers.
2. Ofrecer ofertas y descuentos.
3. Seguimiento post venta.
4. Tener en cuenta al turista como posible cliente.

## Particulares:

- . Teniendo en cuenta las sucursales, aquellas que se encuentran en la misma zona, por ejemplo: Rosario 1 y 2, Córdoba, Palermo 1 y 2, realizar estrategias en conjunto como:

1. Promociones conjuntas.
2. Creación de paquetes combinados, creando así, alianzas de venta.

GRACIAS