Análisis Ejecutivo — Supertienda

Ventas, rentabilidad y desempeño logístico

Autora: Ximena — Analista de Datos

Fecha: Septiembre 2025

# Resumen Ejecutivo

El análisis sintetiza el desempeño comercial y operativo de Supertienda. Las ventas alcanzaron $2,296,957.70 con una ganancia de $286,324.07 y un margen de 12.4%. Se procesaron 9,994 pedidos con un ticket promedio de $229.86. El tiempo promedio de entrega fue de 34.0 días. Se identifican oportunidades claras para mejorar margen y tiempos de entrega.

# Indicadores Clave (KPIs)

|  |  |
| --- | --- |
| KPI | Valor |
| Ventas Totales | $2,296,957.70 |
| Ganancia (Profit) | $286,324.07 |
| Margen % | 12.4% |
| Nº Pedidos | 9,994 |
| Cantidad Vendida | 37,871 |
| Ticket Promedio | $229.86 |
| Descuento Promedio | 15.6% |
| Tiempo de Entrega Prom. | 34.0 días |

# Hallazgos Clave

• Crecimiento mensual de ventas con fluctuaciones: la estacionalidad afecta la demanda; se observan picos y caídas que deben anticiparse con campañas.

• Brecha Ventas vs Profit: el crecimiento en ingresos no siempre se traduce en mayor rentabilidad; el nivel de descuento (15.6%) y el mix de productos presionan el margen (12.4%).

• Demanda sólida y ticket consistente: ~$230 por pedido con ~10 mil pedidos, reflejando una base de clientes activa y estable.

• Logística como palanca de valor: el tiempo promedio de entrega (~34 días) es alto; reducirlo impactará NPS, recompra y costos operativos.

# Recomendaciones

1) Optimizar política de descuentos: implementar tramos por elasticidad y rentabilidad por categoría/cliente; monitorear canibalización de margen.

2) Enfoque en mix rentable: priorizar categorías/subcategorías con margen positivo y rotación alta; desincentivar las de bajo margen salvo en campañas tácticas.

3) Logística: acuerdos con carriers/regiones y micro-fulfillment para reducir tiempos; SLAs diferenciados por ciudad.

4) Programas de upsell/cross-sell para elevar el ticket promedio sin descuentos; bundles y recomendaciones basadas en histórico.

5) Gobernanza de datos y seguimiento mensual: tablero con alertas de margen, descuento y tiempos de entrega; revisión ejecutiva mensual.

# Cómo leer el Dashboard

• Tarjetas KPI: resumen ejecutivo de ventas, profit, margen, pedidos, ticket y entrega.

• Gráfico 1 — Crecimiento m/m (%): identifica aceleraciones y caídas para decisiones de demanda.

• Gráfico 2 — Ventas vs Profit: vigila la brecha entre volumen y rentabilidad.

• Segmentadores: filtrar por región, categoría y segmento para profundizar en oportunidades.

# Anexo: Consideraciones Metodológicas

• Fuente: PT1 Supertienda.xlsm (hojas Datos, Analisis, Dashboard).

• Cálculos: Ventas = SUM(Sales); Profit = SUM(Profit); Margen = Profit/Ventas; Ticket = Ventas/Órdenes; Tiempo entrega = promedio de (Fecha envío – Fecha pedido).

• Tablas/Gráficos: tablas dinámicas y gráficos dinámicos conectados a segmentadores.