



Escenario de la Empresa KPI



Materia: Análisis de Datos

Alumno: Arellano Reyes Héctor

Grupo: 6IV7

Profesor: Jaime Minor Gómez

**Conforme a lo visto en el informe, ¿Cuál sería la mejor estrategia en función de los productos, en pocas palabras cuales productos se pueden sacrificar como producto gancho de quien?**

Usar productos de bajo margen y alta rotación como gancho para impulsar productos de margen alto en combos o promociones cruzadas.

**¿Cómo está el estatus financiero de el costo vs las ventas?**

Hay una posible pérdida de rentabilidad en algunos periodos. Es necesario revisar costos logísticos, promociones y precios para evitar que aumentos en ventas se traduzcan en pérdida de ganancia neta.

**¿Cuál sería la mejor estrategia para recuperar o retirarse de acuerdo al estado y ciudad donde no se está teniendo presencia por parte de la marca?**

Para recuperar sería analizar el estado con potencial, osea alta población y competencia débil, e invertir en campañas digitales o tiendas emergentes.

Para retirarse sería si un estado presenta ventas nulas o pérdida sostenida y no tiene potencial demográfico, por lo que habría que considerar reubicar la inversión a zonas con crecimiento.

**¿Cómo se visualiza la empresa para el siguiente año?**

La empresa tiene proyección positiva de crecimiento en ventas, pero debe controlar los costos y mejorar el margen de utilidad para garantizar un crecimiento saludable y sostenible en el próximo año.