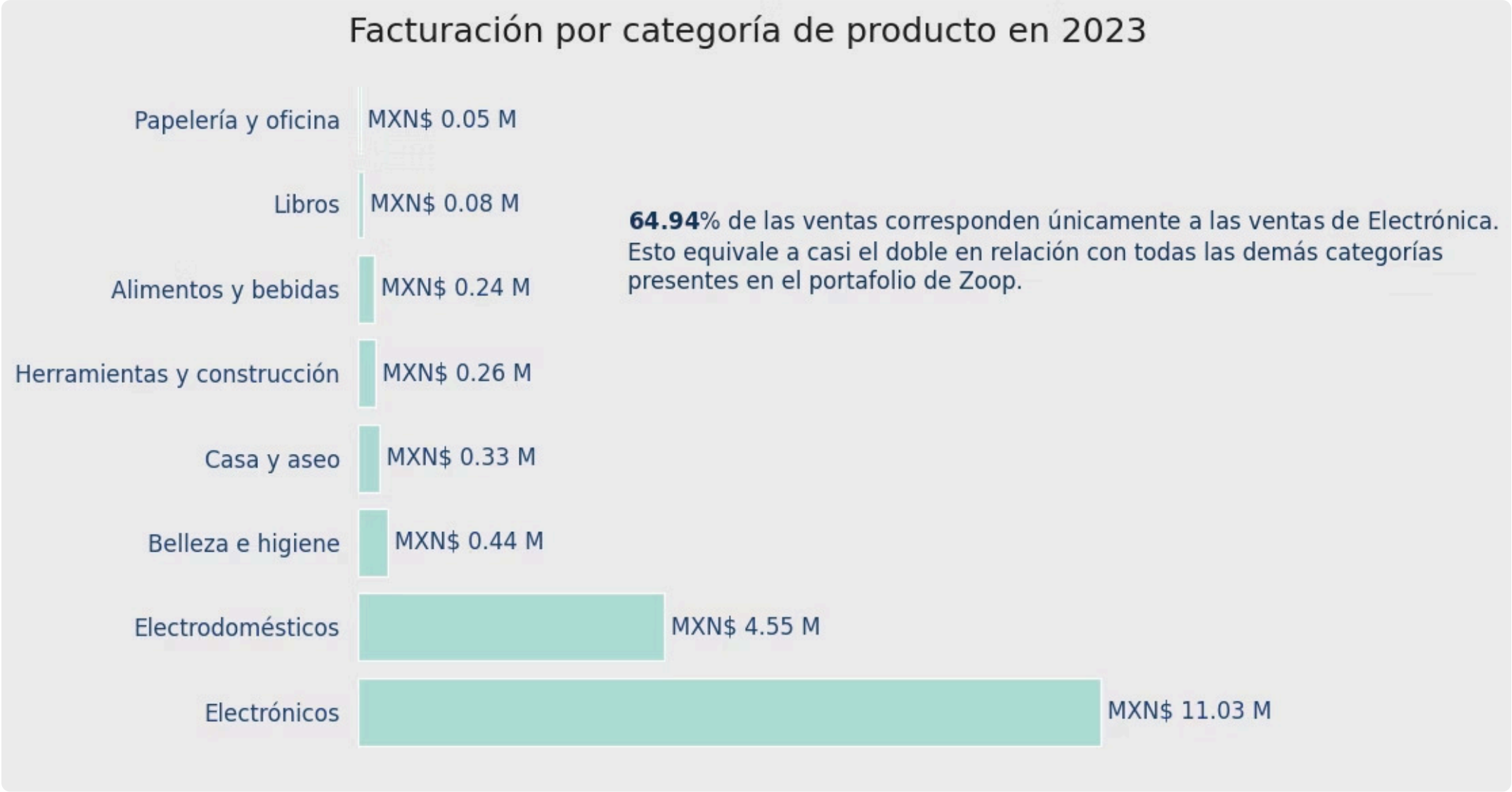


# Ventas y Perfil de los Clientes de Zoop - 2023

Analizando la facturación y el perfil del cliente para la toma de decisiones estratégicas.

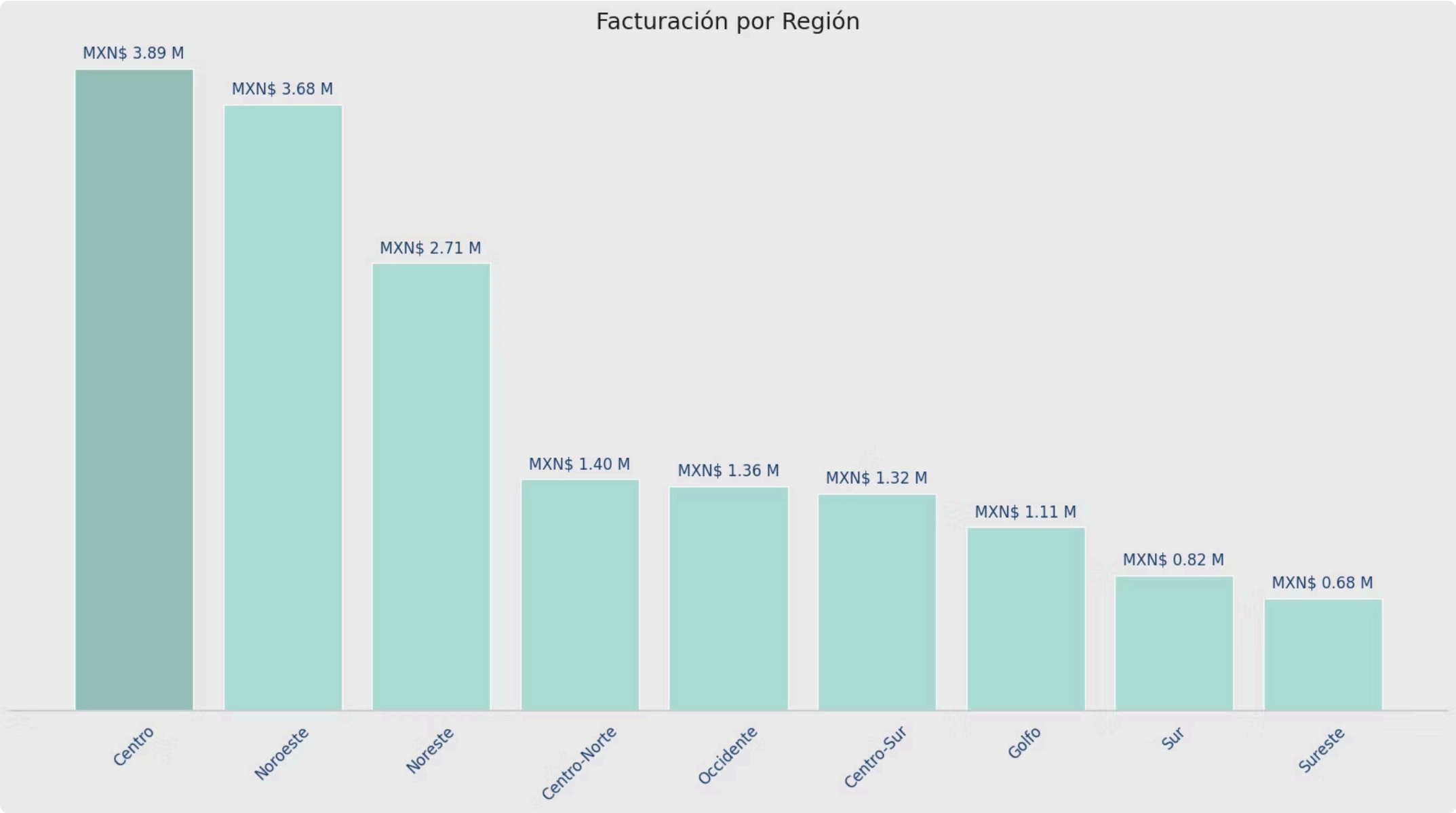


# Ventas por categoría en 2023



Los electronicos dominan las ventas, resaltando el potencial de compras de alto valor.

# Ventas por región en 2023



## Centro y Noroeste

Zona con el volumen de ventas más alto.

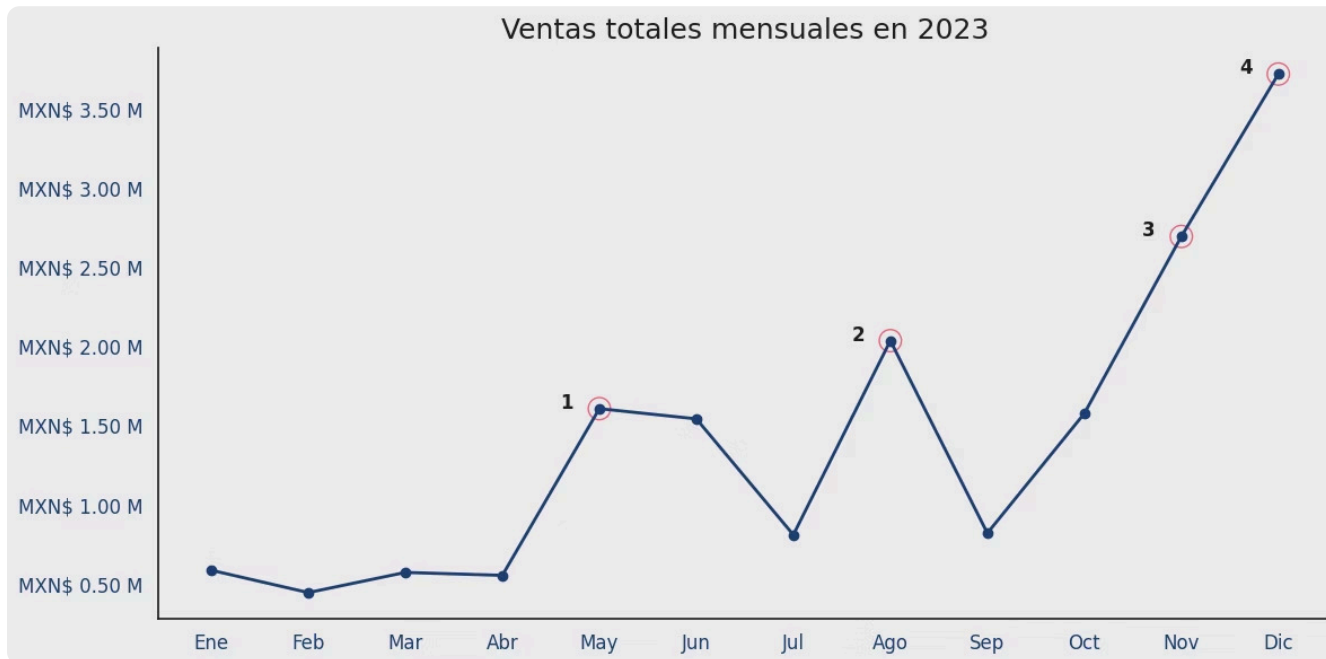
## Noreste

Zonas con oportunidad de consolidación.

## Sur y sureste

Zonas con oportunidad de crecimiento.

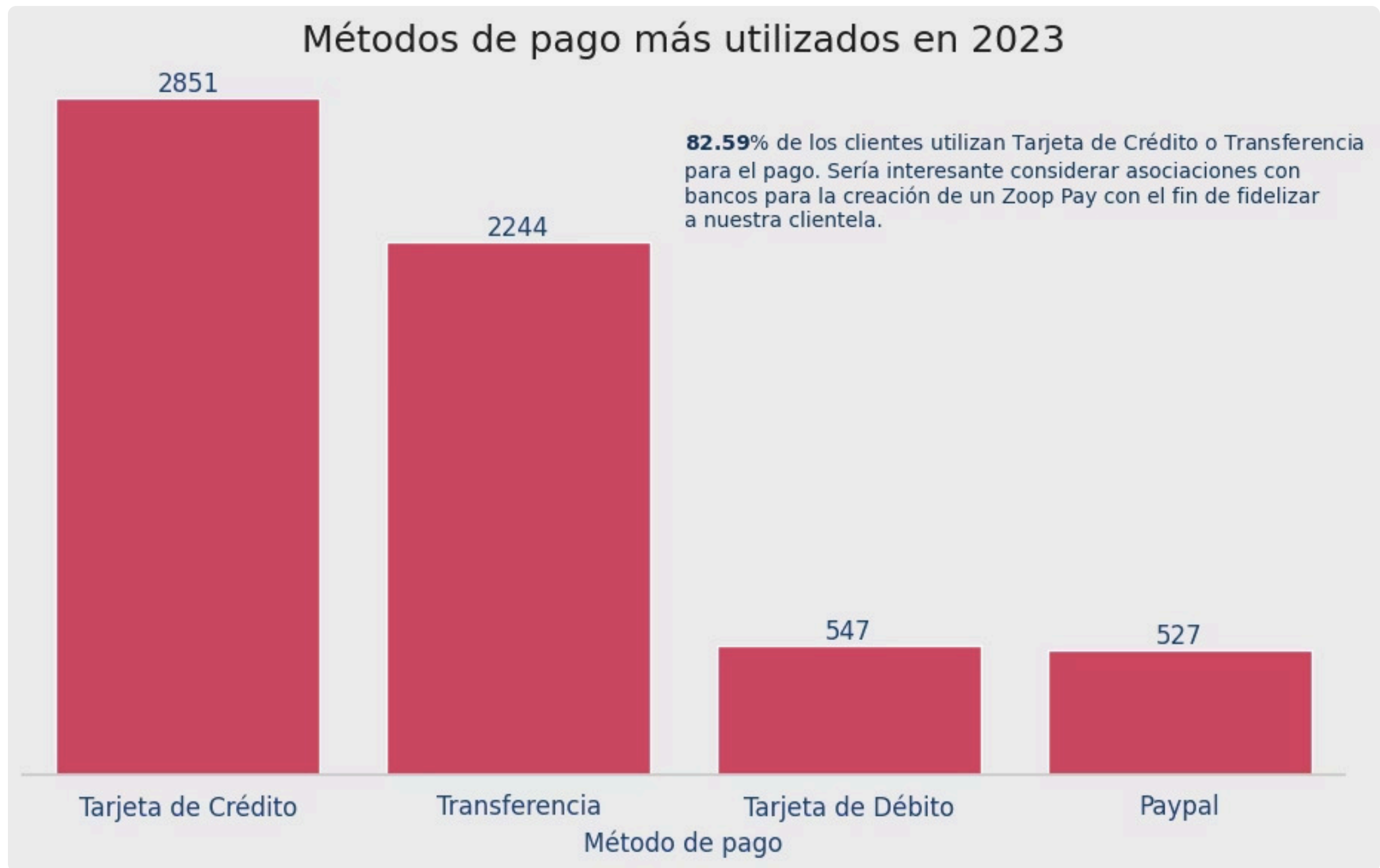
# Ventas a lo largo de los meses en 2023



**Según el análisis, se identificaron 4 picos en las ventas posiblemente por los siguientes eventos.**

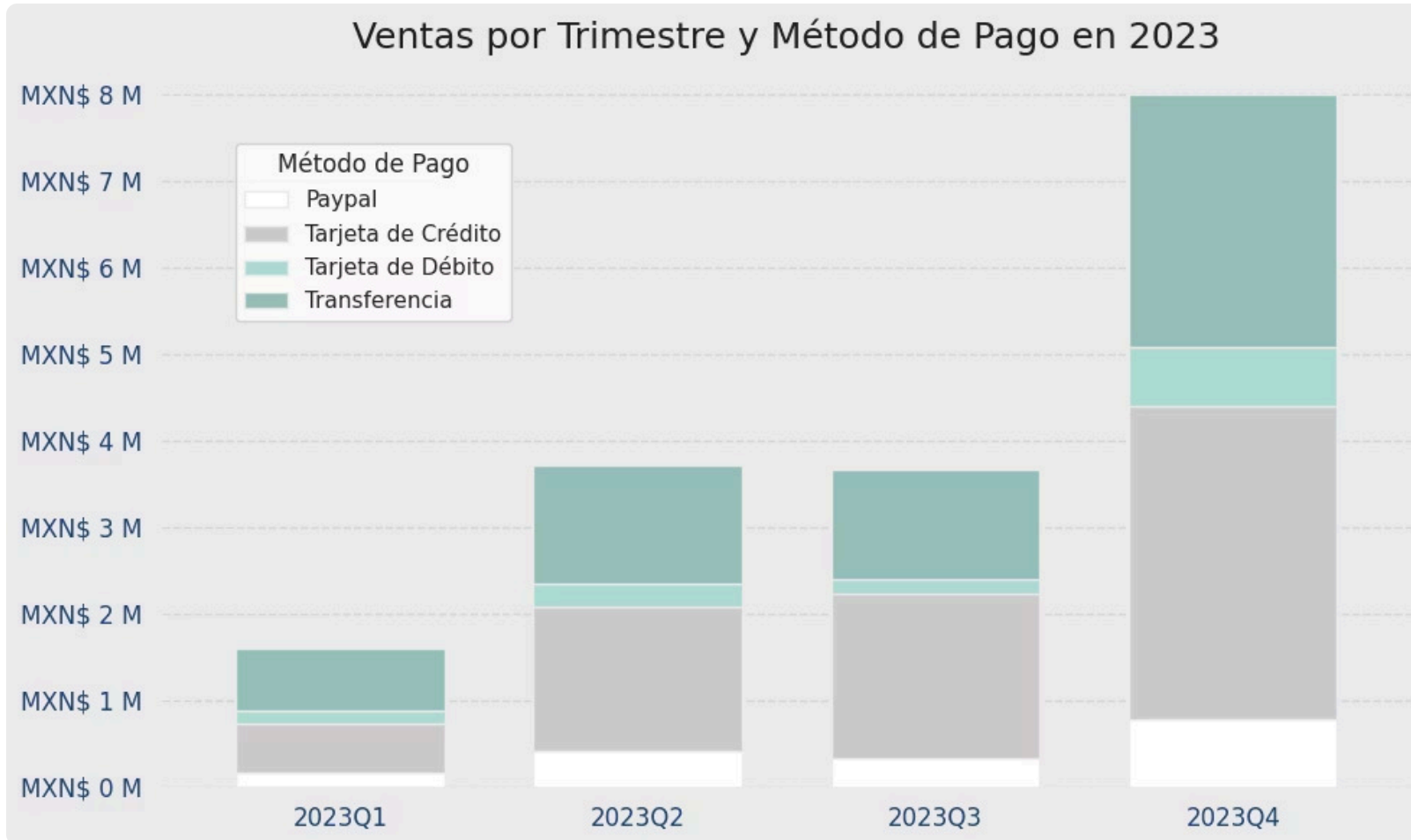
1. En mayo: Día de las Madres.
2. En agosto: Vuelta a clases en el segundo semestre.
3. En noviembre: Black Friday.
4. En diciembre: Navidad y Año Nuevo.

# Métodos de pago más utilizados en 2023



La tarjeta de crédito se destaca como el medio de pago más usado por los clientes.

# Ventas trimestrales versus método de pago



## Comportamientos destacados

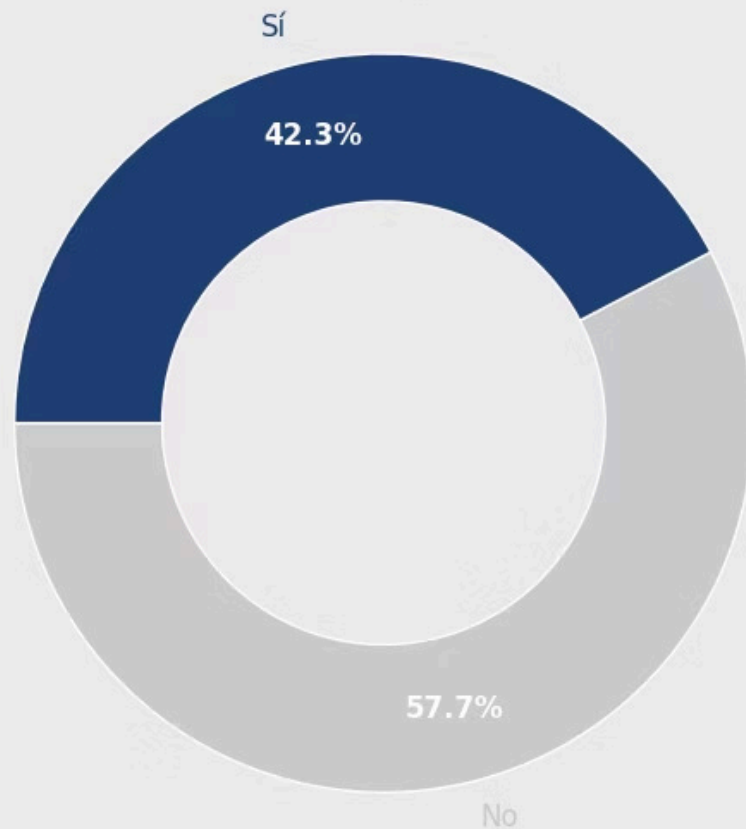
El único método de pago que creció a lo largo de los trimestres fue la **tarjeta de crédito**.

Los **demás métodos** de pago crecieron entre el primer y segundo trimestres, pero se redujo su uso en el tercer trimestre, para volver a aumentar en el cuarto trimestre.



# Programa de cashback y Zoop Pay

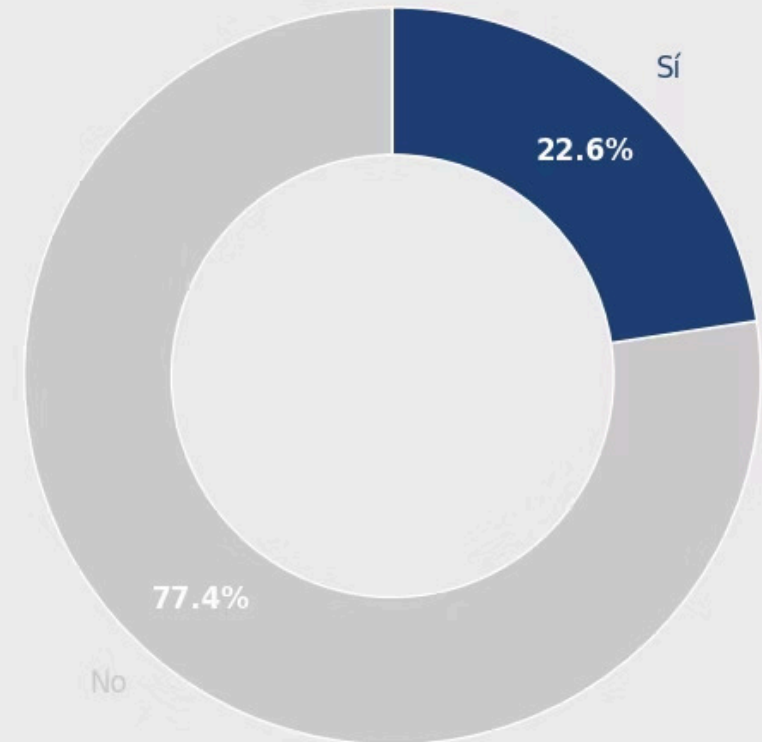
¿Participan en el programa de cashback?



## Oportunidad de fidelización a clientes

Menos de la mitad de clientes está el programa de recompensas.

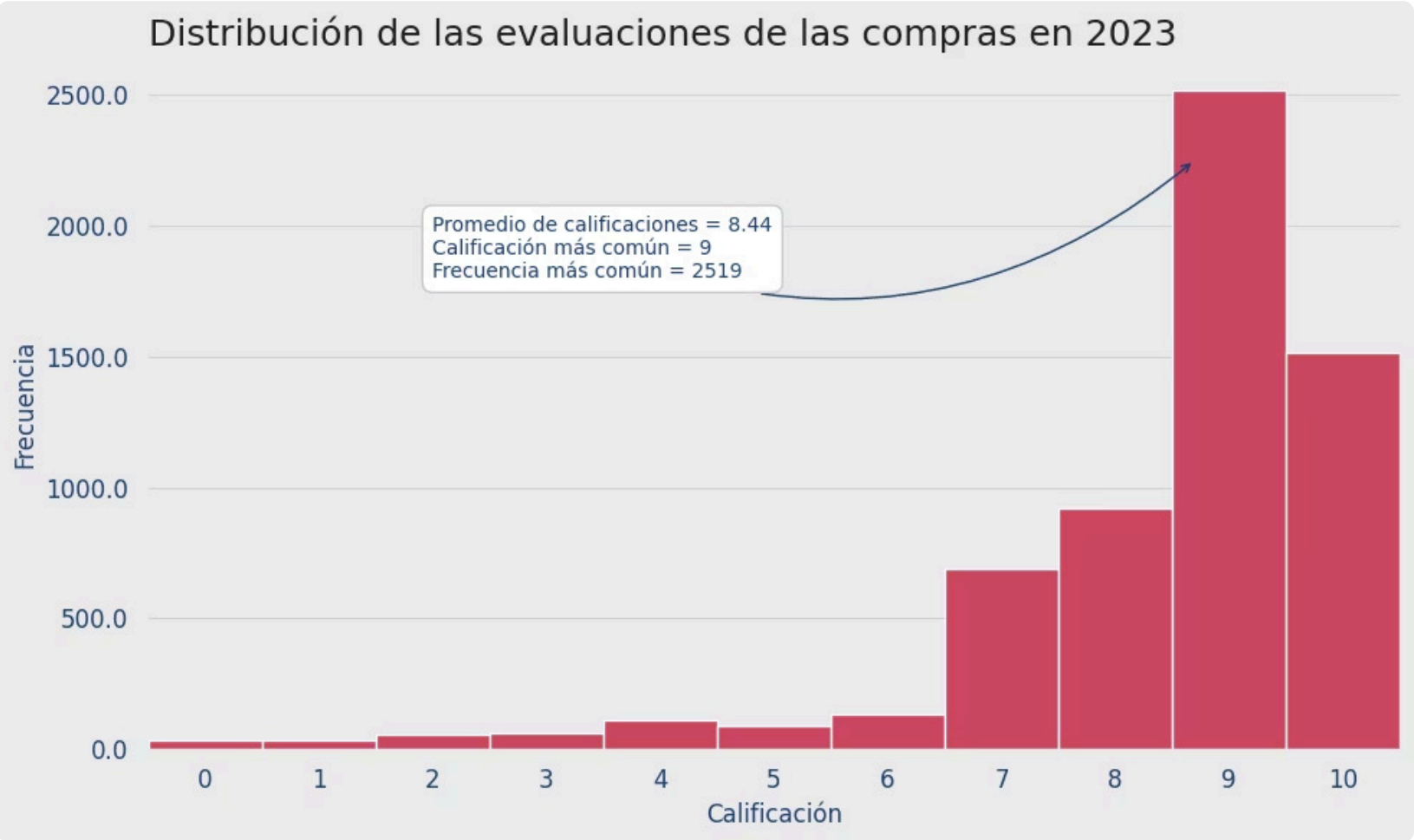
¿Pre-registrado en Zoop Pay?



## Oportunidad de crecimiento en ventas

Menos de la cuarta parte de clientes está pre-registrado en Zoop Pay.

# Evaluación de los productos

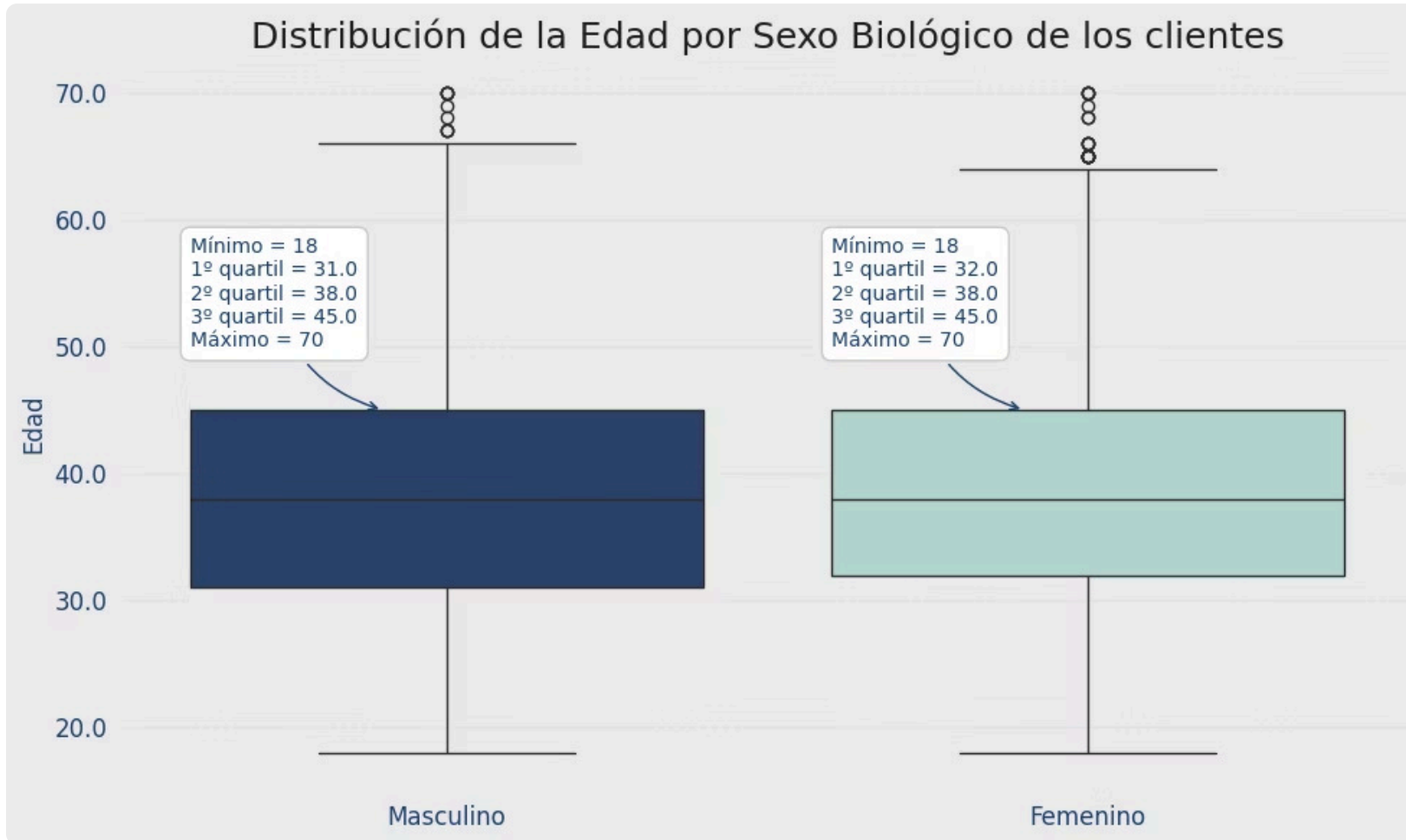


## Destacada imagen ante clientes

El promedio de calificaciones otorgado por los clientes es de 8.44 sobre 10, siendo 9 la calificación más común.



# Cientes por rango de edad y sexo biológico



## Sin diferencias significativas

La mitad de los clientes, sin importar su sexo biológico, tienen entre 31 y 45 años.

Esto destaca la afinidad de la generación Y (Millenials) con Zoop Store.

# Conclusiones



## Crecimiento de ventas

Se identificaron picos de ventas en los meses de mayo, agosto, noviembre y diciembre.



## Perfil de clientes

Se identificó una proporción significativa de clientes de la generación "Y" en ambos sexos.



## Oportunidades de fidelización

La tarjeta de crédito es el medio de pago más usado, pero Zoop Pay y el programa Cashback tienen una oportunidad de crecimiento.



## Enfoque estratégico en regiones

Las regiones Centro y Noroeste tuvieron las mayores ventas, mientras que las regiones Sur y Sureste tuvieron las menores ventas.