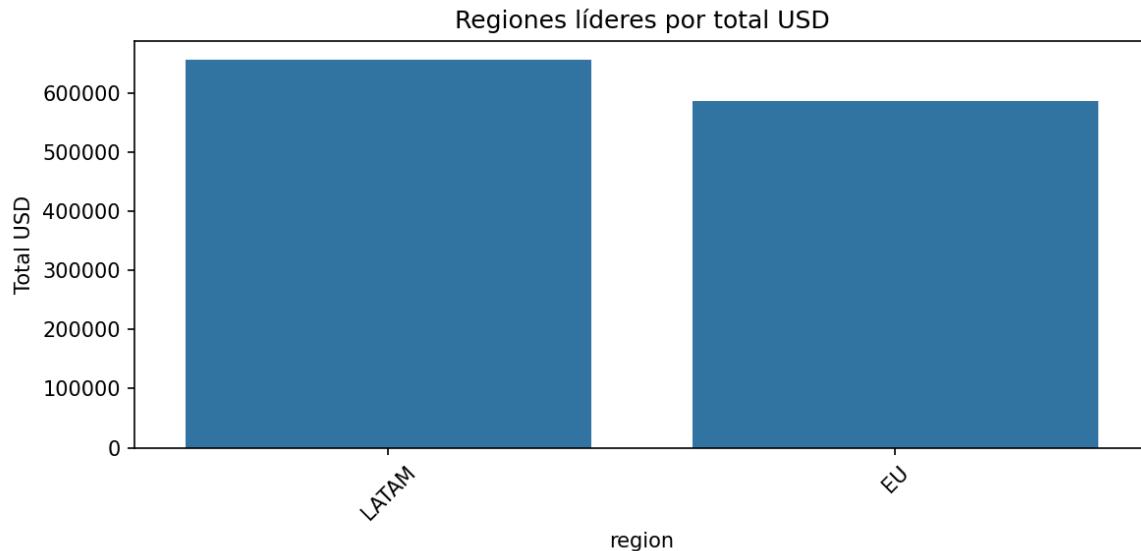


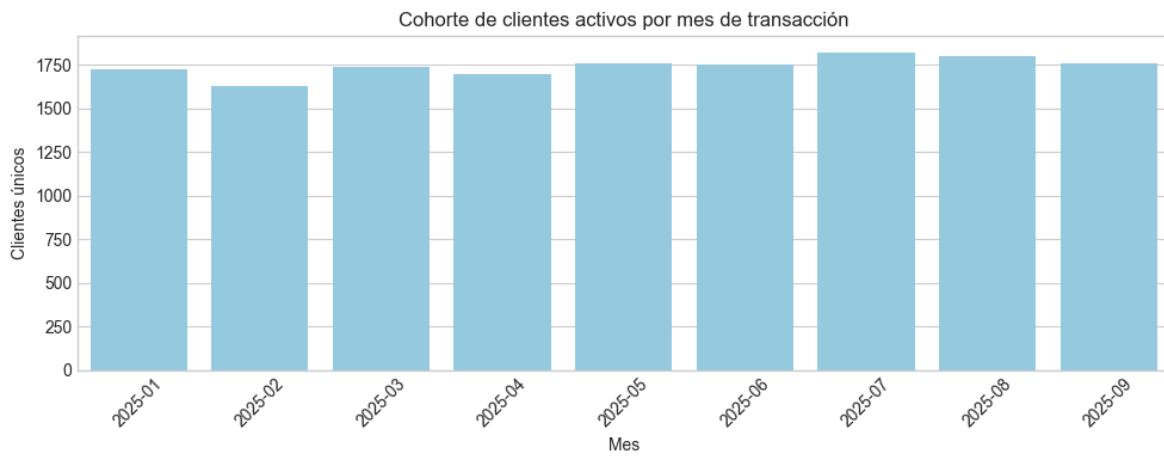
Hallazgos

1) Regiones líderes



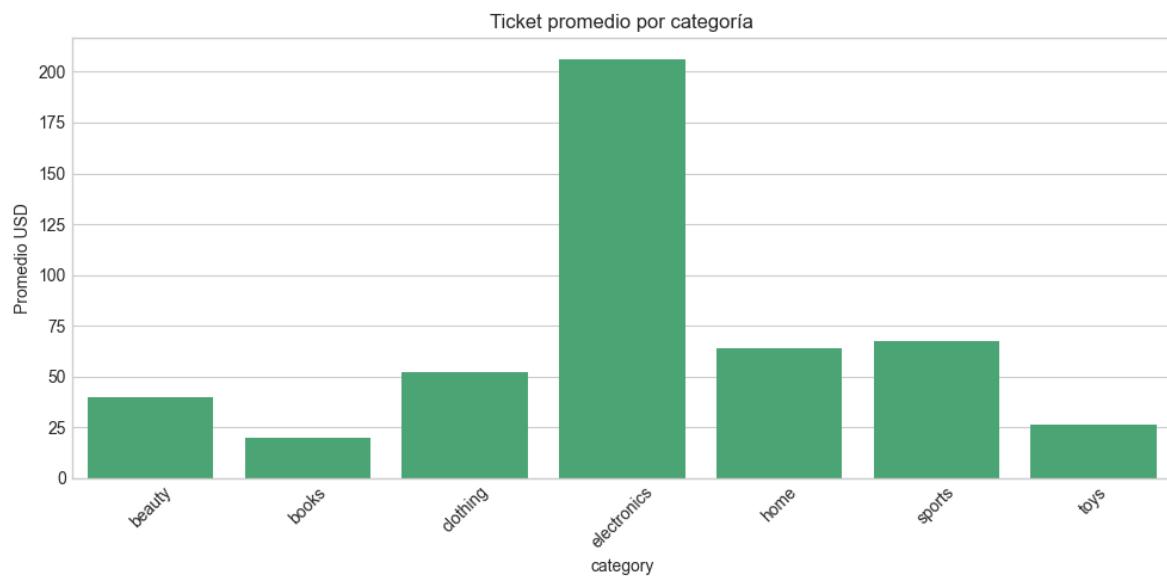
Latam tiene ligeramente más clientes únicos que EU, pero la diferencia no es grande, lo cual sugiere una expansión relativamente equilibrada.

2) Cohorte de clientes activos por mes



La actividad mensual se mantiene estable, sin grandes saltos ni caídas, lo cual indica una base de clientes estable.

3) Ticket promedio por categoría



El negocio parece tener márgenes y facturación impulsada por electrónica, es decir cada venta de electronics deja más dinero a comparación del resto de categorías.