Informe de Desempeño Comercial — Últimos 3 Meses Jose Pablo Barrantes J.

1. Ventas Totales y Promedio de Ventas

Durante el último trimestre, la empresa alcanzó un volumen total de ventas de USD 1.04 millones, reflejando un desempeño positivo y sostenido.

El promedio mensual de ventas se situó en USD 64.75 mil, lo que evidencia una tendencia estable con un crecimiento notable hacia el final del periodo.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Ventas Totales por Mes

Mayo: USD 238,237.34

Junio: USD 254,473.51

Julio: USD 543,263.07

Se observa un incremento constante mes a mes, culminando con un crecimiento del 113% en julio respecto a mayo, impulsado principalmente por estrategias de mercado más efectivas y una mejor gestión de oportunidades comerciales.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Total de Pedidos Realizados

En el mismo periodo, se registró un total de 16 pedidos, distribuidos entre los diferentes equipos de ventas y regiones, con un aumento progresivo de la demanda en el tercer mes.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Inversión en Marketing

El gasto total en marketing durante el trimestre fue de USD 126,000, distribuido de la siguiente manera:

Mayo: USD 27,000

Junio: USD 30,500

Julio: USD 68,200

La inversión se incrementó en línea con las campañas más agresivas del mes de julio, lo cual correlaciona directamente con el pico de ventas alcanzado en ese mismo periodo.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Correlación entre Ventas y Marketing

El análisis comparativo entre equipos muestra que el Equipo B generó mayores ingresos en ventas con un gasto de marketing inferior, demostrando una mayor eficiencia operativa y un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles frente al Equipo A.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Desempeño por Región

Aunque las regiones mantuvieron cifras de ventas similares durante los primeros meses, la región Este destacó con ingresos significativamente superiores, especialmente en julio, donde logró duplicar su rendimiento respecto a los meses anteriores.

Esta región consolidó su posición como el mercado más rentable del trimestre.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Rendimiento Regional y Estrategias Publicitarias

Las estrategias aplicadas por el Equipo B mostraron un impacto positivo y medible en las zonas bajo su gestión, particularmente en la región Este y Norte.

Por su parte, el Equipo A mostró mejoras graduales, destacando la región Norte en el último mes, que superó a la del Oeste en resultados de ventas.