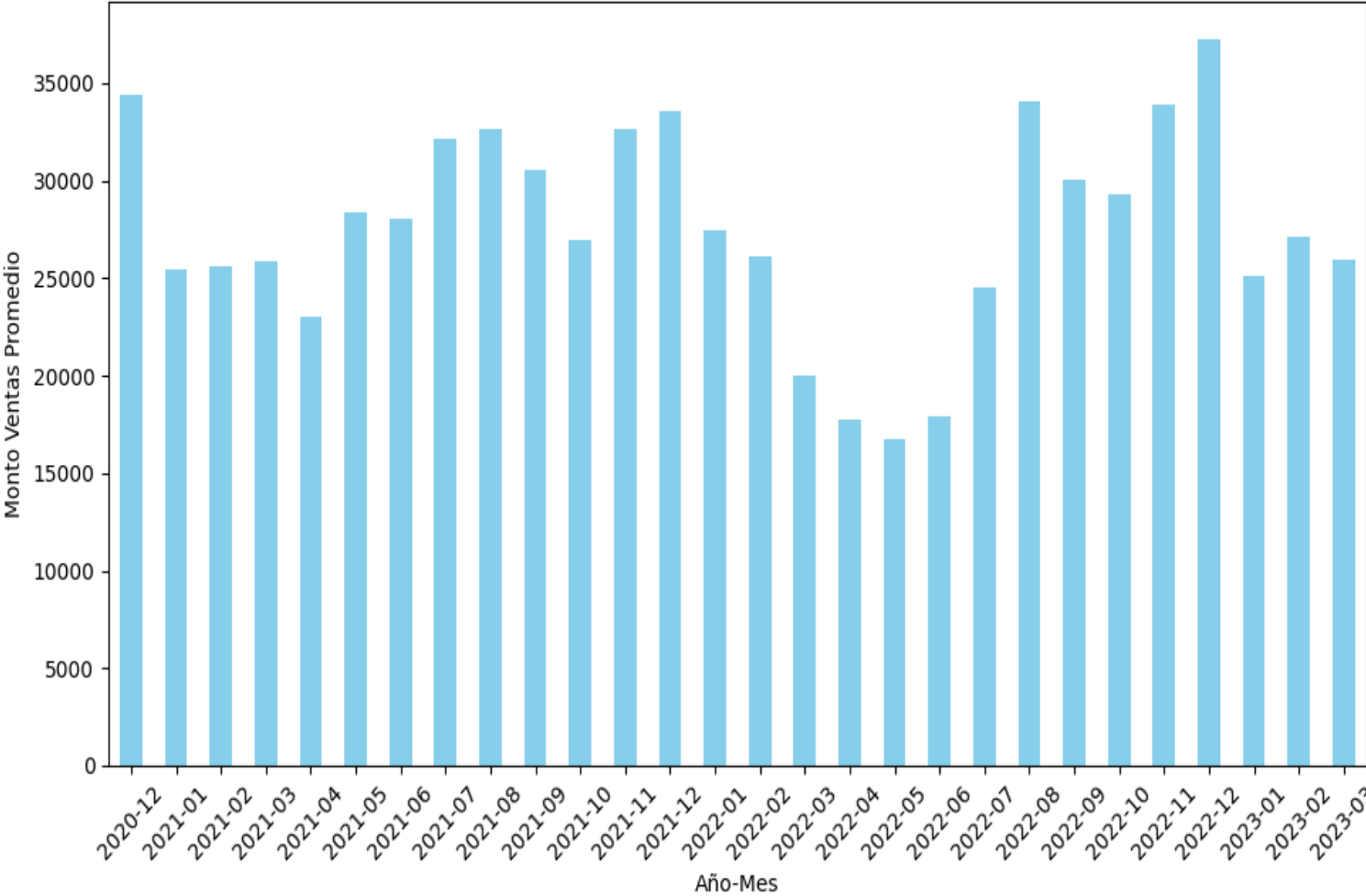


Informe Ejecutivo: Análisis de Ventas

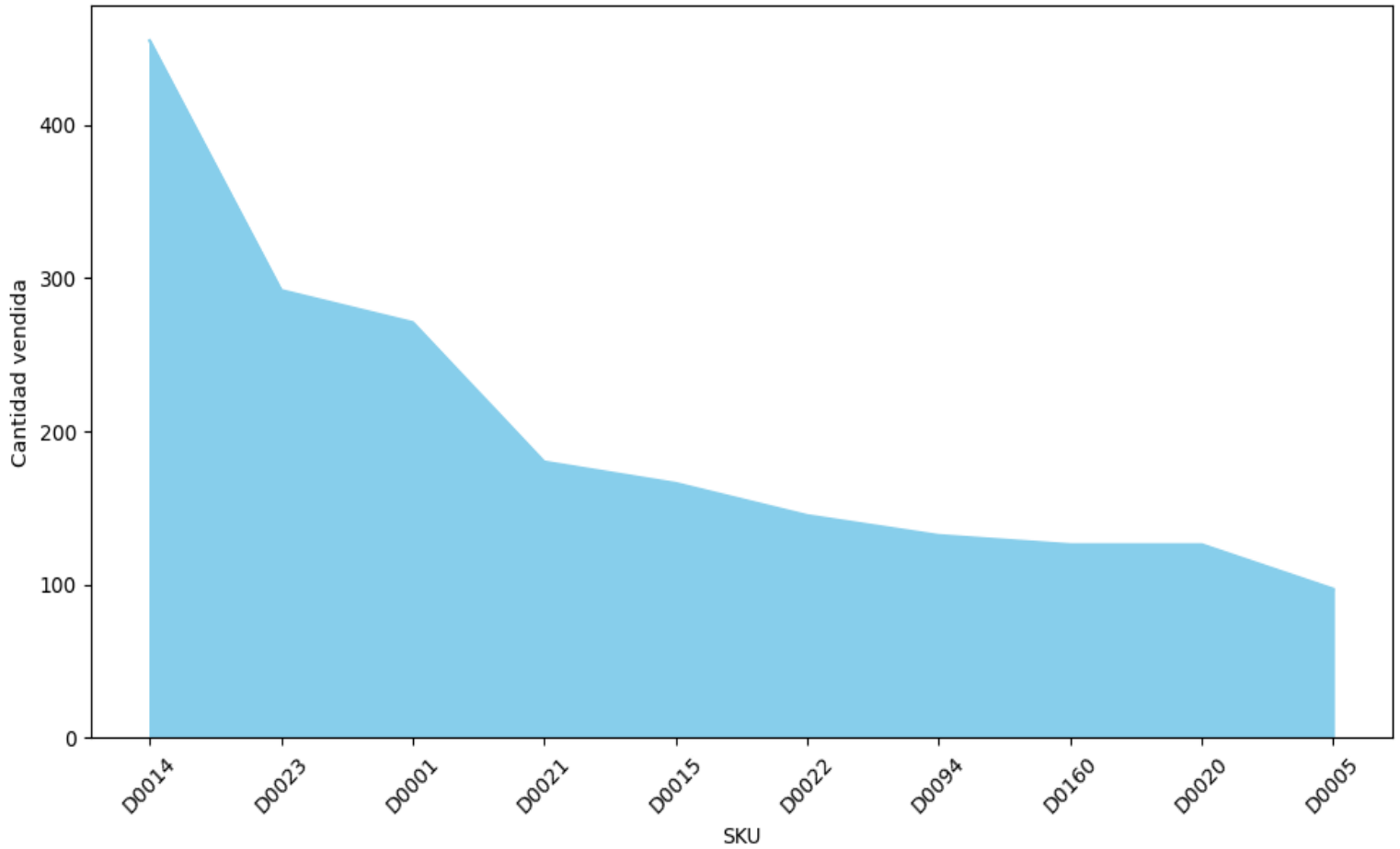
TU LOGO

En este informe, presentamos los resultados del análisis de ventas de la empresa Divana. Se realizaron diversos análisis exploratorios y visualizaciones para obtener insights clave sobre las ventas y la retención de clientes.

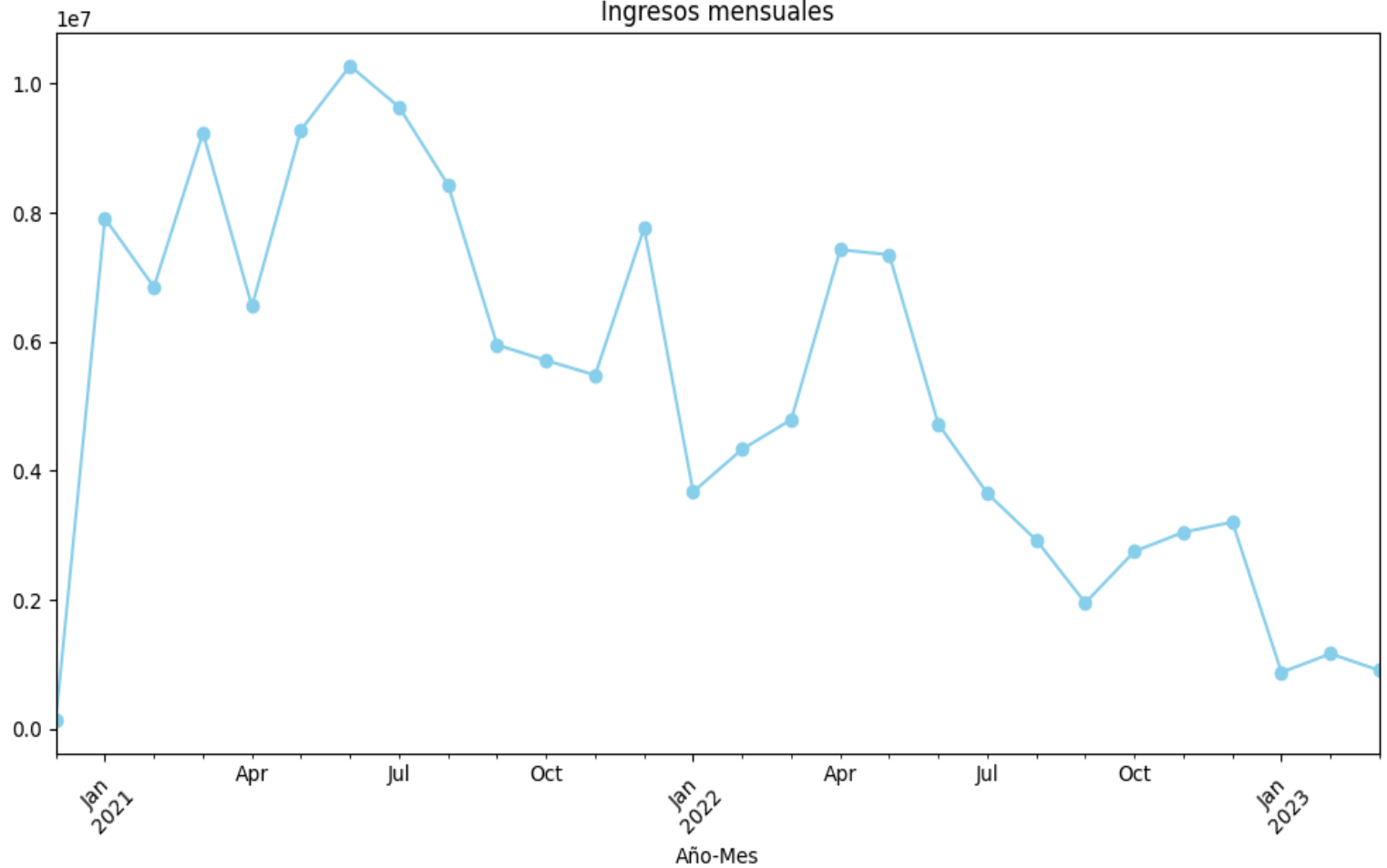
Ventas Promedio Mensuales



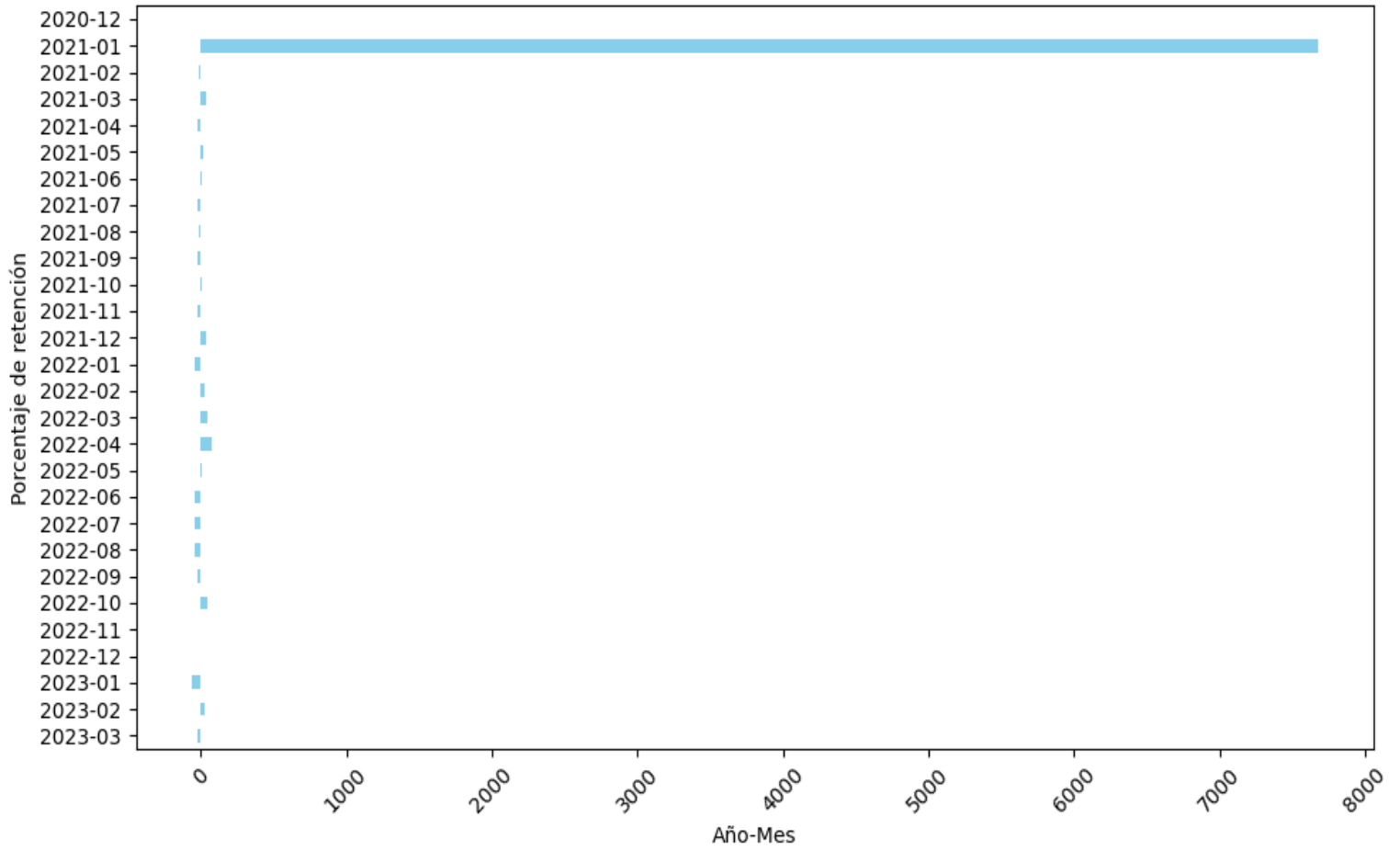
Productos más vendidos



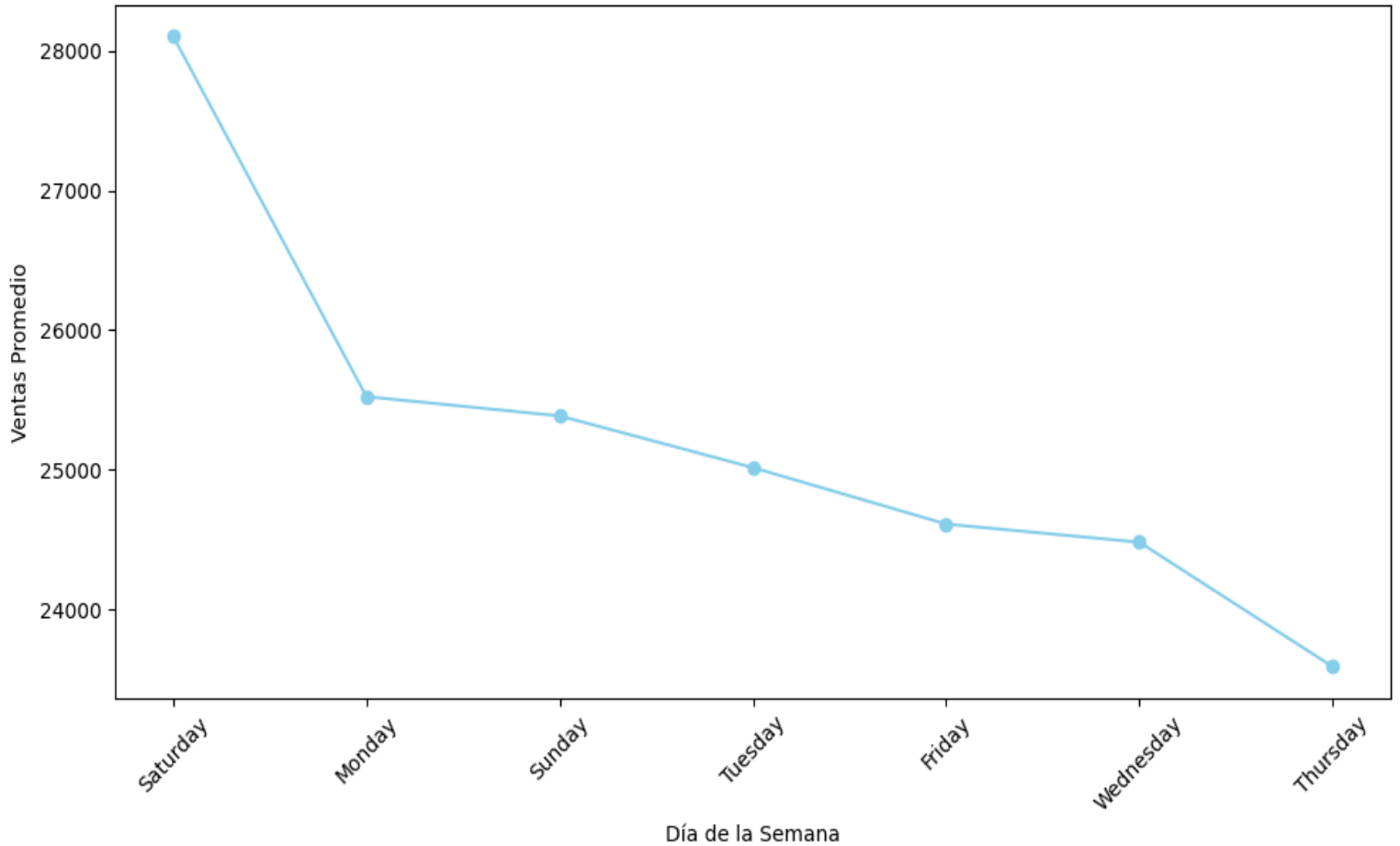
Ingresos mensuales



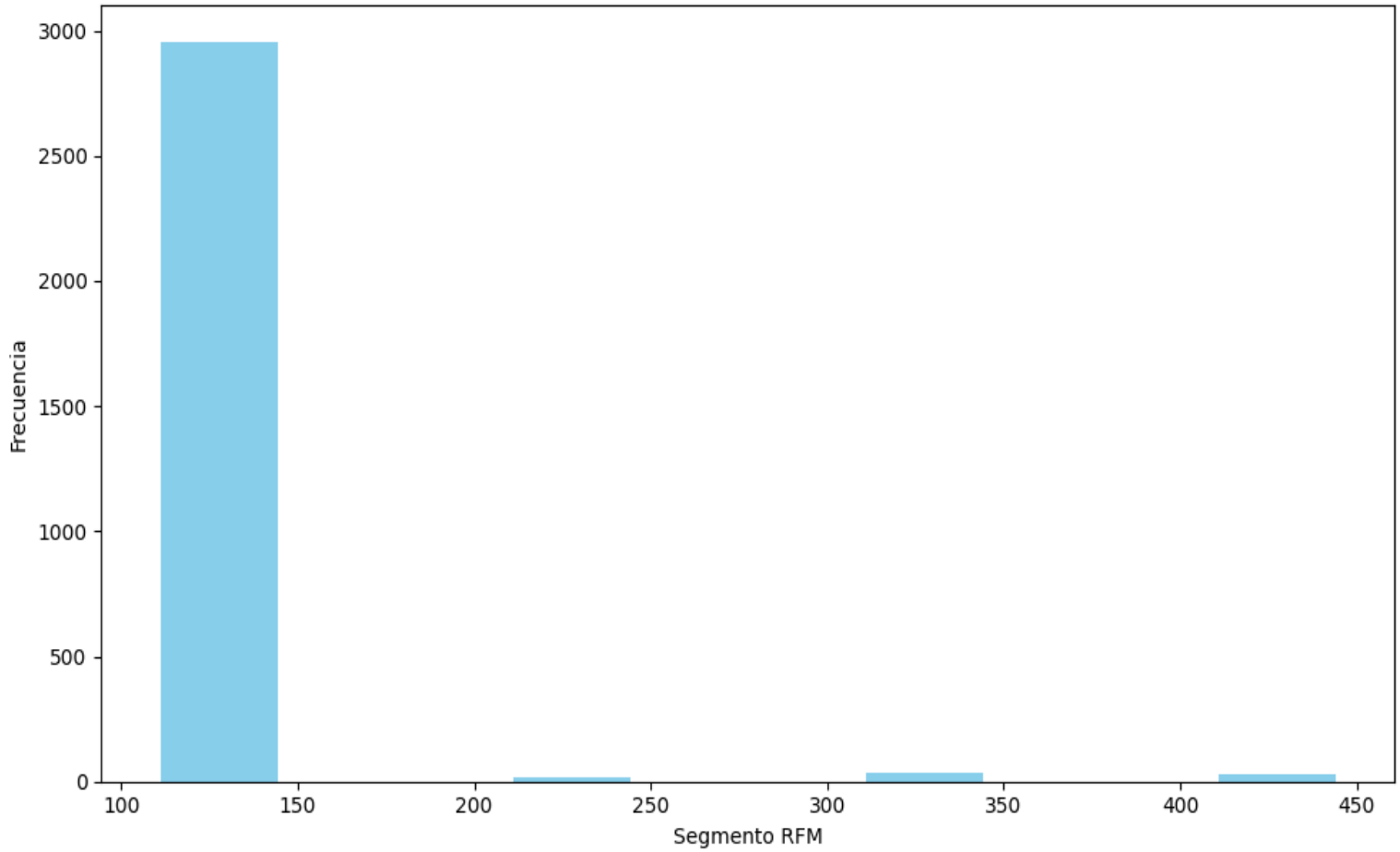
Retención de Clientes



Tendencias de Ventas por Día de la Semana



Distribución de Segmentos RFM



Para nuestros clientes de alto valor (segmentos con RFM alto), recomendamos implementar programas de lealtad personalizados y ofertas exclusivas para fortalecer su retención y fomentar compras repetidas.

Para los segmentos de bajo valor (RFM bajo), sugerimos lanzar campañas de reactivación con descuentos especiales y contenido relevante para reenganchar a estos clientes.