

# INFORME EJECUTIVO – ANÁLISIS DE VENTAS E-COMMERCE

## Resumen Ejecutivo

**Total de ventas analizadas:** \$3,123,037.81

**Ticket promedio por pedido:** \$1,249.22

### **Pedido mínimo**

Monto: \$14.15

Tipo de cliente: Regular

### **Pedido máximo**

Monto: \$3,991.08

Tipo de cliente: Regular

### **Top 5 regiones por ventas**

Barcelona: \$673,579

Sevilla: \$639,884

Bilbao: \$622,029

Madrid: \$597,992

Valencia: \$589,554

## Insights Principales

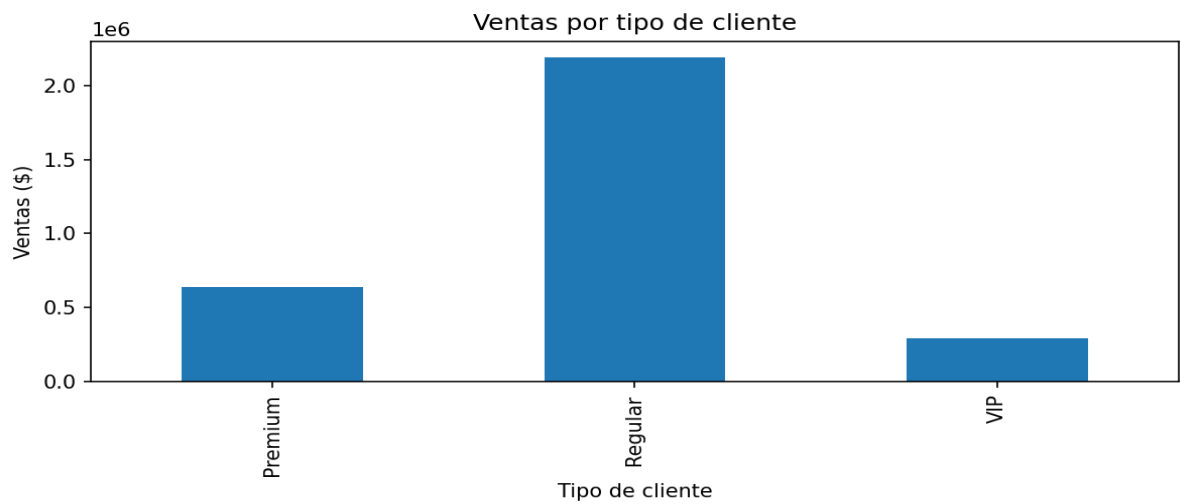
- El ticket promedio es similar entre tipos de clientes (~\$1.200).
- La diferencia en ingresos se explica por la frecuencia de compra.
- Los clientes Regulares concentran el mayor volumen de pedidos.
- El mix de categorías es equilibrado, sin dependencia extrema.

## Recomendaciones

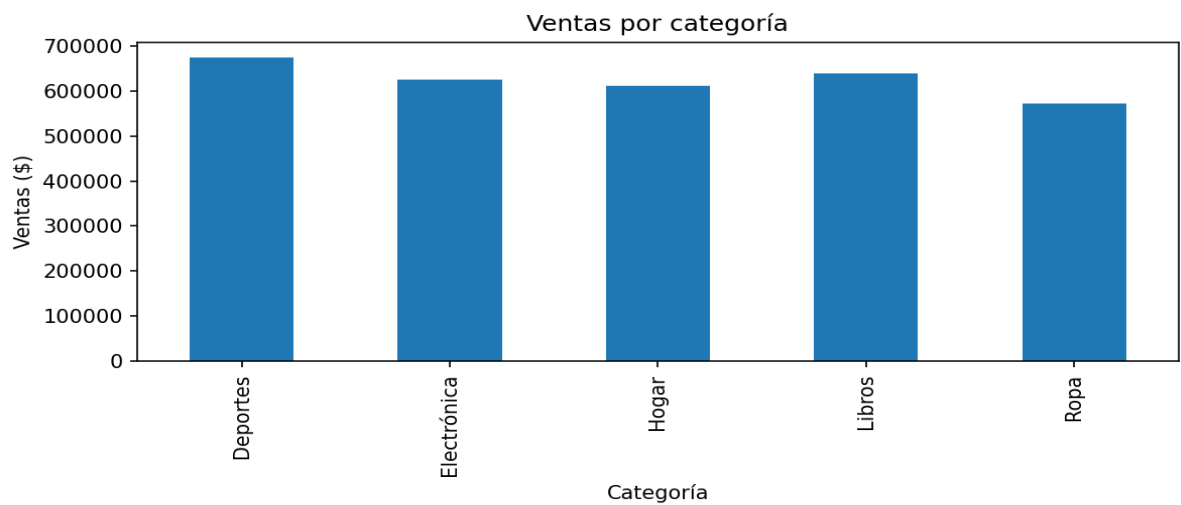
- Priorizar estrategias de retención para clientes Regulares.
- Incentivar mayor frecuencia de compra en Premium y VIP.
- Ajustar campañas según estacionalidad mensual.
- Potenciar categorías líderes manteniendo diversidad.

# Evidencia Visual – Parte 1

***Ventas por tipo de cliente***



***Ventas por categoría***



## Evidencia Visual – Parte 2

### *Cantidad de pedidos por mes y tipo de cliente*

