

Análisis de Insights Comerciales

Resumen

Este informe técnico presenta el análisis completo de datos comerciales mediante consultas SQL, mostrando el proceso analítico desde los KPIs globales hasta el detalle por productos y clientes. Todas las consultas y resultados se presentan de forma estructurada para facilitar su revisión y validación.

1 Indicadores Clave de Desempeño

1.1 Visión General del Negocio

```
1 SELECT SUM(precio_total) AS ingreso_total
2 FROM tickets;
```

Listing 1: Consulta SQL para ingreso total

Resultado: 39,854,875.32 MXN

1.2 Tendencia de Ventas Mensuales

```
1 SELECT strftime('%Y-%m', fecha) AS mes,
2         SUM(precio_total) AS ingreso_mensual
3 FROM tickets
4 GROUP BY mes
5 ORDER BY mes;
```

Listing 2: Consulta SQL para tendencia mensual

Mes	Ingresos (MXN)
2023-01	6,673,099.74
2023-02	4,945,202.53
2023-03	4,725,676.75
2023-04	3,994,824.12
2023-05	3,626,726.78
2023-06	3,125,001.00
2023-07	2,937,364.05
2023-08	2,533,350.46
2023-09	2,343,858.92
2023-10	2,127,269.84
2023-11	1,637,899.98
2023-12	1,184,601.15

2 Análisis por Departamentos y Secciones

2.1 Rendimiento por Departamento

```
1 SELECT id_departamento,
2        SUM(precio_total) AS ventas_departamento
3 FROM tickets
4 GROUP BY id_departamento
5 ORDER BY ventas_departamento DESC;
```

Listing 3: Consulta SQL por departamento

Departamento	Ventas (MXN)
4	37,003,251.70
16	1,529,354.77
20	946,220.85
7	376,048.00

2.2 Distribución por Secciones

```
1 SELECT id_seccion,
2        SUM(precio_total) AS ventas_seccion
3 FROM tickets
4 GROUP BY id_seccion
5 ORDER BY ventas_seccion DESC;
```

Listing 4: Consulta SQL por secciones

Sección	Ventas (MXN)
24	20,879,374.69
123	8,634,823.85
83	7,237,312.87
67	946,220.85
53	821,420.62
84	707,934.15
115	376,048.00
16	251,740.28

3 Análisis de Productos

3.1 Top 10 Productos por Volumen

```
1 SELECT nombre_producto,
2        SUM(cantidad) AS total_vendido
3 FROM tickets
```

```

4 GROUP BY nombre_producto
5 ORDER BY total_vendido DESC
6 LIMIT 10;

```

Listing 5: Consulta para productos más vendidos

Producto	Unidades Vendidas
Banana	2,460,324
Bolsa de Bananas Orgánicas	1,976,709
Fresas Orgánicas	1,381,309
Espinacas Baby Orgánicas	1,258,330
Aguacate Hass Orgánico	1,104,957
Aguacate Orgánico	923,461
Limón Grande	804,752
Fresas	748,065
Limonas	733,736
Leche Entera Orgánica	715,085

3.2 Top 10 Productos por Ingresos

```

1 SELECT nombre_producto,
2        SUM(precio_total) AS ingreso_producto
3 FROM tickets
4 GROUP BY nombre_producto
5 ORDER BY ingreso_producto DESC
6 LIMIT 10;

```

Listing 6: Consulta para productos con más ingresos

Producto	Ingresos (MXN)
Bolsa de Bananas Orgánicas	4,842,937.05
Fresas Orgánicas	3,439,459.41
Banana	2,583,340.20
Frambuesas Orgánicas	2,032,919.25
Aguacate Hass Orgánico	1,977,873.03
Espinacas Baby Orgánicas	1,874,911.70
Aguacate Orgánico	1,616,056.75
Fresas	1,533,533.24
Arándanos Orgánicos	1,444,778.50
Tomates Cherry Orgánicos	1,128,040.95

4 Análisis de Clientes y Pedidos

4.1 Clientes con Mayor Gasto

```

1 SELECT id_cliente,
2       SUM(precio_total) AS ingreso_cliente
3 FROM tickets
4 GROUP BY id_cliente
5 ORDER BY ingreso_cliente DESC
6 LIMIT 20;

```

Listing 7: Consulta para clientes top

Cliente	Gasto Total (MXN)
189425	4,784.44
145686	4,656.01
95967	4,441.07
67870	4,381.49
51256	4,280.17
...	...

4.2 Métricas de Pedidos

```

1 SELECT COUNT(DISTINCT id_pedido) AS total_pedidos
2 FROM tickets;

```

Listing 8: Consulta para total de pedidos

Resultado: 2,060,188 pedidos

```

1 SELECT AVG(total_pedido) AS valor_promedio_pedido
2 FROM (
3     SELECT id_pedido, SUM(precio_total) AS total_pedido
4     FROM tickets
5     GROUP BY id_pedido
6 ) subconsulta;

```

Listing 9: Consulta para valor promedio por pedido

Resultado: 19.34 MXN

```

1 SELECT AVG(compra_total_cliente) AS compra_media_por_cliente
2 FROM (
3     SELECT id_cliente, SUM(precio_total) AS compra_total_cliente
4     FROM tickets
5     GROUP BY id_cliente
6 ) subconsulta;

```

Listing 10: Consulta para compra media por cliente

Resultado: 219.09 MXN

5 Hallazgos Clave

- **Tendencia decreciente** : Caída del 82 % en ingresos mensuales durante 2023
- **Alta concentración** : 93 % de ventas provienen del Departamento 4
- **Dominio de productos orgánicos** : 8 de los 10 productos más vendidos son orgánicos
- **Bajo ticket medio** : Valor promedio por pedido de solo 19.34 MXN

6 Recomendaciones

- Implementar estrategias para incrementar el ticket medio (upselling, bundling)
- Diversificar la oferta de productos no orgánicos
- Analizar causas de la tendencia decreciente y desarrollar plan de recuperación
- Crear programas de fidelización para clientes recurrentes