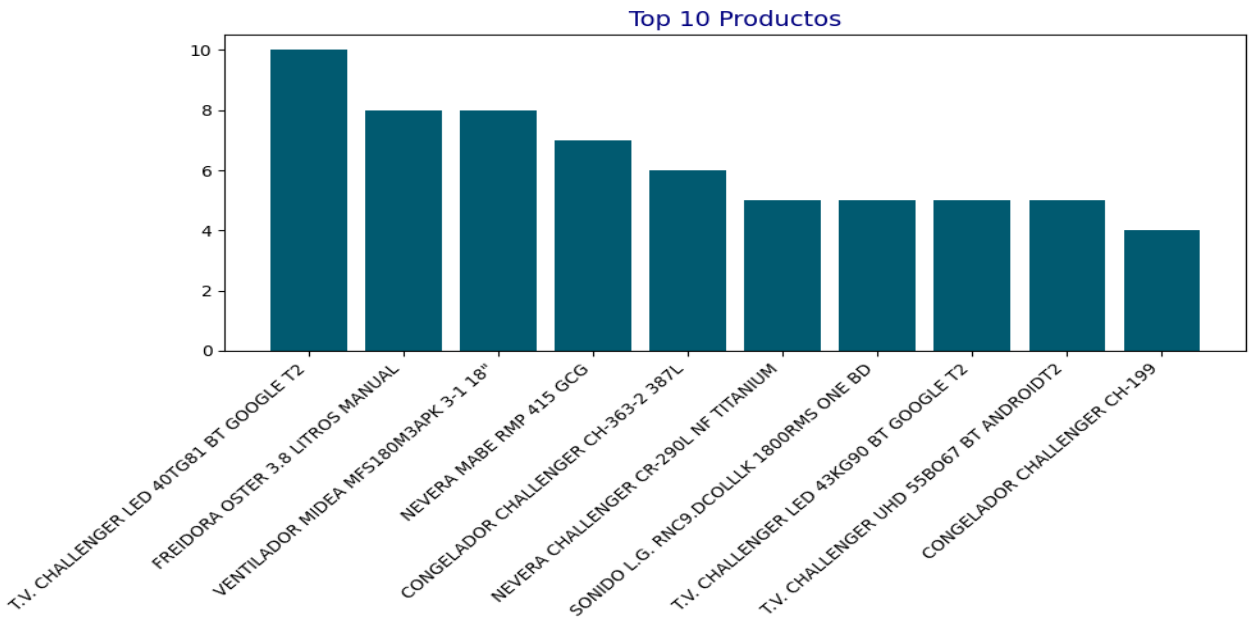


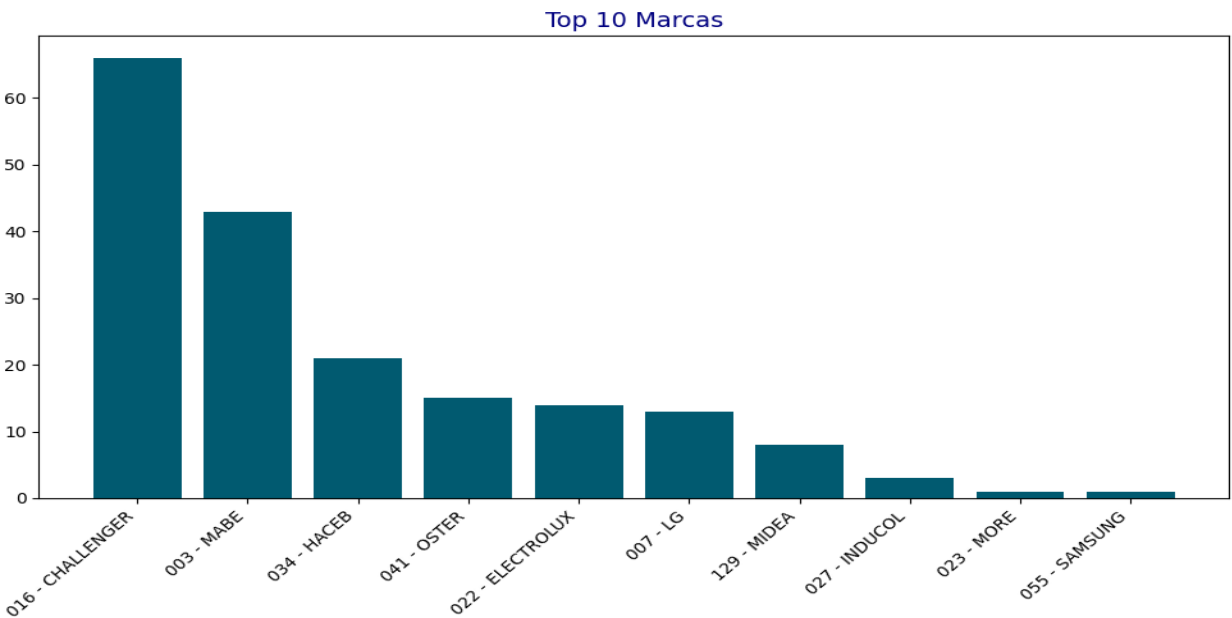
■ Análisis Comercial

■ Visualizaciones

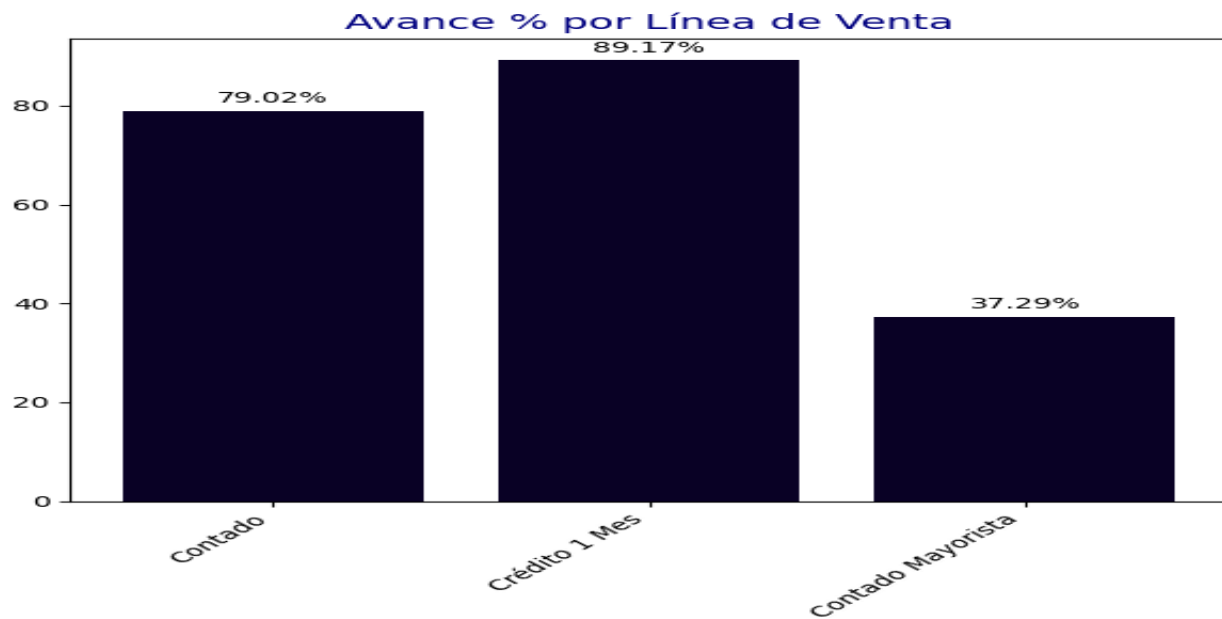
- Top 10 Productos



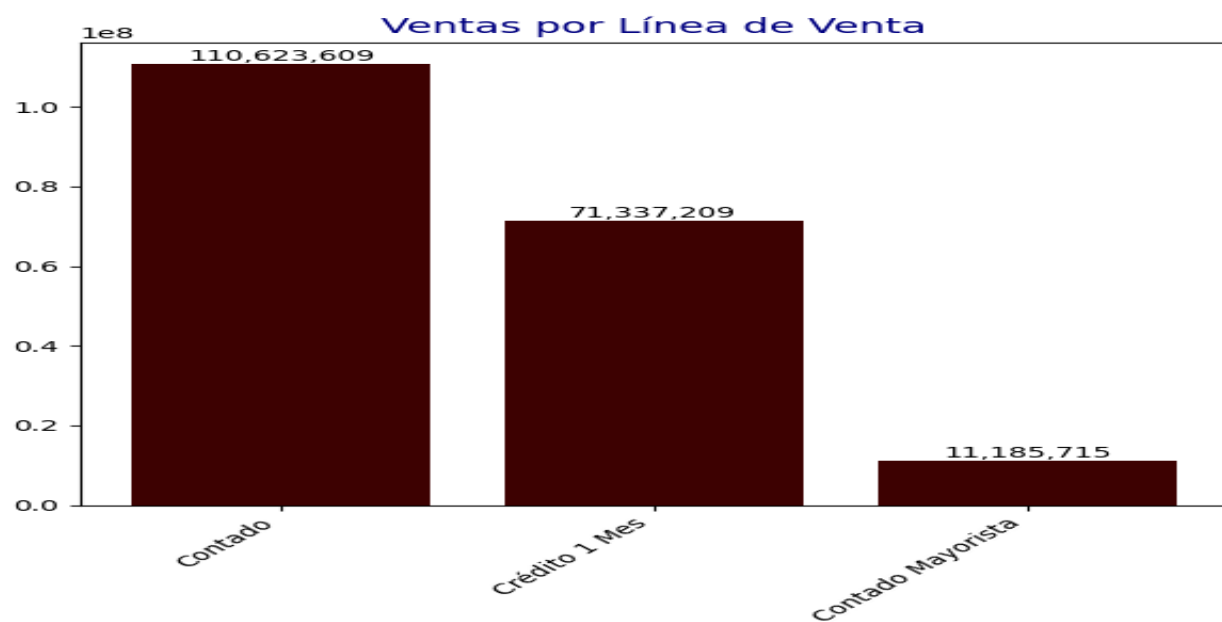
- Top 10 Marcas



- Avance % por Línea de Venta



- **Ventas por Línea de Venta**



INFORME EJECUTIVO DE VENTAS - ANÁLISIS DE AVANCE

RESUMEN EJECUTIVO

****Fecha de análisis:**** 27 de noviembre de 2025 (día 27 del mes)

****Días restantes:**** 3 días hasta fin de mes (considerando mes de 30 días)

SITUACIÓN ACTUAL POR CANAL

****VENTAS AL CONTADO****

- Monto: \$110.623.609
- ****Avance: 79.0%**** - ■ ****EN RIESGO****
- Brecha: 21% faltante (equivalente a ~\$29.4 millones)
- Ritmo requerido: \$9.8 millones por día restante

****VENTAS A CRÉDITO****

- Monto: \$71.337.209
- ****Avance: 89.2%**** - ■ ****EN BUEN RUMBO****
- Brecha: 10.8% faltante (equivalente a ~\$8.6 millones)
- Ritmo requerido: \$2.9 millones por día restante

****VENTAS CONTADO MAYORISTA****

- Monto: \$11.185.715
- ****Avance: 37.3%**** - ■ ****CRÍTICO****
- Brecha: 62.7% faltante (equivalente a ~\$18.8 millones)
- Ritmo requerido: \$6.3 millones por día restante

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

■ PRODUCTOS ESTRELLA IDENTIFICADOS

****Top 3 Productos por Rotación:****

- ****T.V. CHALLENGER LED 40TG81**** - 10 unidades
- ****FREIDORA OSTER 3.8L**** - 8 unidades
- ****VENTILADOR MIDEA 18"***** - 8 unidades

■ MARCAS LÍDERES

****Top 3 Marcas por Despacho:****

- ****CHALLENGER**** - 66 unidades (dominante en electrónica)
- ****MABE**** - 43 unidades (fuerte en línea blanca)
- ****HACEB**** - 21 unidades

PLAN DE ACCIÓN INMEDIATO

■ ACCIONES CRÍTICAS (Días 28-30)

****PARA VENTAS CONTADO:****

- Implementar promoción "3 días finales" con descuentos escalonados
- Activar campaña SMS a clientes frecuentes con ofertas exclusivas
- Duplicar esfuerzos en productos Challenger y Mabe (mayor rotación)

****PARA MAYORISTA:****

- Contacto directo a top 20 clientes mayoristas con condiciones especiales

- Ofrecer descuentos por volumen en pedidos superiores a \$5 millones
- Flexibilizar condiciones de pago para pedidos inmediatos

■ ESTRATEGIAS POR CATEGORÍA

ELECTRÓNICA (CHALLENGER/LG):

- Paquetes "Home Theater" con TVs y sistemas de sonido
- Extender garantías en productos estrella
- Financiamiento directo 0% interés 3 meses

LÍNEA BLANCA (MABE/HACEB):

- Promocionar neveras y congeladores como "preparación para fin de año"
- Ofrecer instalación gratuita
- Paquetes "Hogar equipado" con múltiples productos

■ ACCIONES COMERCIALES

- ***"Maratón Final de Mes"***
- Horario extendido hasta 10 PM
- Personal adicional en piso
- Bonificación especial por metas diarias al equipo comercial
- **Segmentación Clientes**
- Reactivación de clientes inactivos (6+ meses)
- Programas de fidelización para compras recurrentes
- Cross-selling con base en historial de compras

PROYECCIÓN Y METAS DIARIAS

Día	Contado Meta	Crédito Meta	Mayorista Meta	Total Diario
-----	-----	-----	-----	-----
28	\$10M	\$3M	\$7M	\$20M
29	\$10M	\$3M	\$7M	\$20M
30	\$9.4M	\$2.9M	\$4.8M	\$17.1M

Total necesario últimos 3 días: \$57.1 millones

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

Corto Plazo (72 horas)

- Enfoque agresivo en ventas contado y mayorista
- Activación inmediata de promociones flash
- Reforzamiento equipo comercial con incentivos por resultados

Mediano Plazo (Próximo mes)

- Revisar meta de ventas mayorista (actualmente muy ambiciosa)

- Fortalecer relación con distribuidores mayoristas
- Desarrollar programa de preventa para diciembre

****CONCLUSIÓN:**** Con ejecución disciplinada del plan de acción, es alcanzable cumplir las metas mensuales, requiriendo especial atención al canal mayorista que presenta el mayor desafío.

- --

Reporte generado el 27/11/2025 - Período de ejecución crítica: 28 al 30/11/2025