

ANALISIS ESTRATEGICO DE VENTAS

Generado el: 28/10/2025 11:15

REPORTE ESTRATEGICO DE VENTAS

1. RESUMEN EJECUTIVO

- Ventas Totales: \$6,398,900.00

Representa el volumen total de negocio en el periodo analizado

- Clientes Unicos: 30

Base de clientes activos que realizaron compras

- Productos Vendidos: 46

Variedad de productos en el portafolio de ventas

- Ticket Promedio: \$213,296.67

Valor promedio por transaccion

ANALISIS ESTRATEGICO DE VENTAS

Generado el: 28/10/2025 11:15

2. ANALISIS TEMPORAL Y ESTACIONALIDAD

- **Mejor Mes: April (\$1,676,800.00)**

Epoca de mayor actividad comercial - ideal para lanzamientos

- **Peor Mes: September (\$136,000.00)**

Periodo de menor actividad - oportunidad para promociones

- **Variacion Estacional: +1132.9%**

Diferencia entre el mejor y peor mes - indica estacionalidad fuerte

3. ANALISIS GEOGRAFICO

- **Provincia Lider: Buenos Aires (26.7%)**

Mercado mas importante - priorizar recursos y atencion

- **Concentracion Top 3: 50.2%**

Porcentaje de ventas concentrado en las 3 principales provincias

ANALISIS ESTRATEGICO DE VENTAS

Generado el: 28/10/2025 11:15

4. ANALISIS POR CATEGORIA DE PRODUCTOS

- Rubro Mas Rentable: Computadoras (33.9%)

Categoria que genera mayores ingresos - foco de crecimiento

5. RECOMENDACIONES ESTRATEGICAS

- FORTALECER APRIL: Capitalizar la alta demanda con inventario suficiente y personal adicional
- ESTIMULAR SEPTEMBER: Implementar promociones agresivas y campanas de marketing para reactivar ventas
- ENFOQUE EN BUENOS AIRES: Asignar mas recursos de marketing y atencion al mercado mas rentable
- EXPANSION GEOGRAFICA: Evaluar oportunidades en provincias con menor penetracion pero alto potencial
- PORTAFOLIO COMPUTADORAS: Expandir variedad en la categoria mas vendida y desarrollar productos complementarios
- DIVERSIFICACION: Evaluar introduccion de nuevos rubros basados en tendencias de mercado
- OPTIMIZACION DE INVENTARIO: Alinear stocks con patrones estacionales identificados
- FIDELIZACION DE CLIENTES: Implementar programa de recompensas para clientes recurrentes
- ANALISIS CONTINUO: Monitorear metricas mensualmente para ajustar estrategias

ANALISIS ESTRATEGICO DE VENTAS

Generado el: 28/10/2025 11:15

6. PLAN DE ACCION PRIORITARIO

ACCION	TIMELINE	RESPONSABLE	PRIORIDAD
Campana Marketing Estacional	1 mes	Marketing	Alta
Optimizacion Inventario	2 semanas	Operaciones	Alta
Analisis Competencia Provincias	3 semanas	Comercial	Media
Desarrollo Nuevos Productos	2 meses	Producto	Media
Programa Fidelizacion	1 mes	Ventas	Alta

7. KPI PARA MONITOREO CONTINUO

KPI	OBJETIVO	EXPLICACION
Crecimiento Mensual	$\geq 15\%$	Comparativo mes a mes
Ticket Promedio	$\geq \$50,000$	Indicador de valor por transaccion
Clientes Recurrentes	$\geq 40\%$	Porcentaje de clientes que repiten compra
Estacionalidad	$\leq 30\%$	Variacion entre mejor y peor mes
Concentracion Geografica	$\leq 60\%$	Ventas en top 3 provincias
Rotacion Inventario	≥ 4 veces	Eficiencia en gestion de stocks

ANALISIS ESTRATEGICO DE VENTAS

Generado el: 28/10/2025 11:15

8. CONCLUSIONES Y PROXIMOS PASOS

1. El negocio muestra patrones estacionales claros que pueden ser aprovechados
2. Existe concentracion geografica que representa tanto riesgo como oportunidad
3. El portafolio de productos tiene categorias claramente dominantes
4. La implementacion del plan de accion puede incrementar ventas significativamente
5. El monitoreo continuo de KPIs es esencial para el crecimiento sostenido