

REPORTE DE ANÁLISIS DE E-COMMERCE

Análisis Predictivo de Comportamiento de Clientes

Fecha: 2025-10-28 18:43

RESUMEN EJECUTIVO

DATOS GENERALES DEL E-COMMERCE:

- Total de ventas analizadas: 15
- Ingresos totales: \$4,702.18
- Clientes únicos: 15
- Ticket promedio: \$313.48
- Clientes premium: 8 (53.3%)

COMPORTAMIENTO DE CLIENTES:

- Gasto promedio por cliente: \$nan
- Compras promedio por cliente: nan
- Tasa de reviews: 60.0%

PERFORMANCE DE PRODUCTOS:

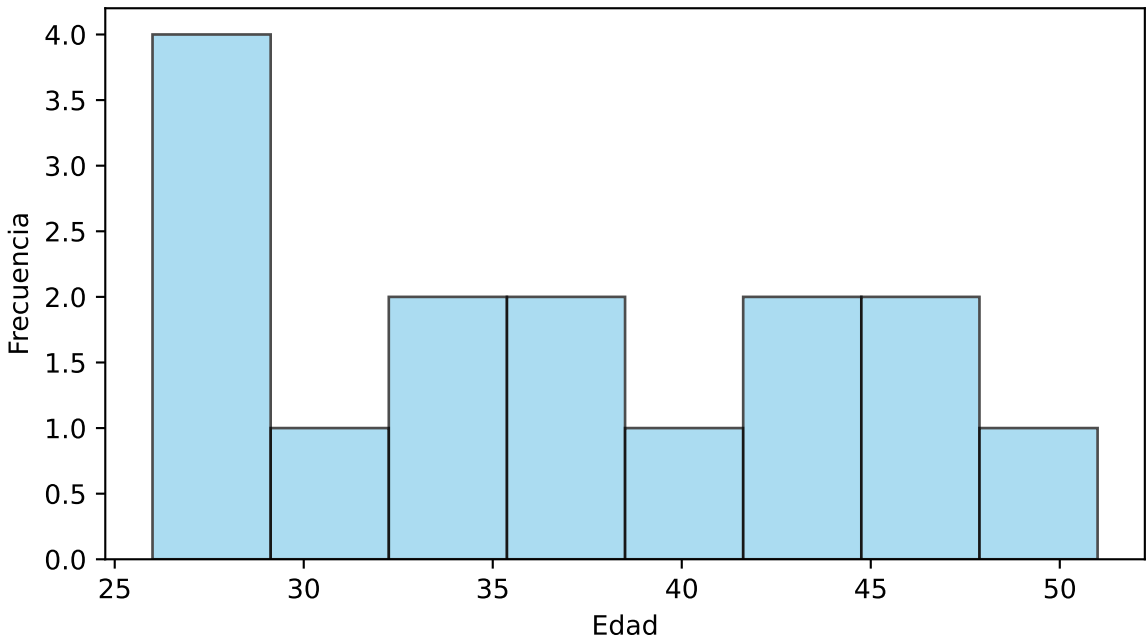
- Categorías activas: 8
- Rating promedio: 4.4/5
- Producto más vendido: Libros

HALLAZGOS CLAVE:

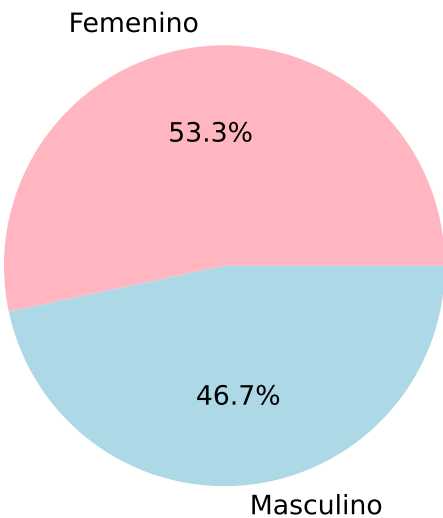
1. Los clientes premium generan mayor valor a largo plazo
2. Existe correlación entre reviews y repetición de compra
3. Las categorías con mejor rating tienen mayor conversión
4. Oportunidad en segmentación por valor de cliente

ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE CLIENTES

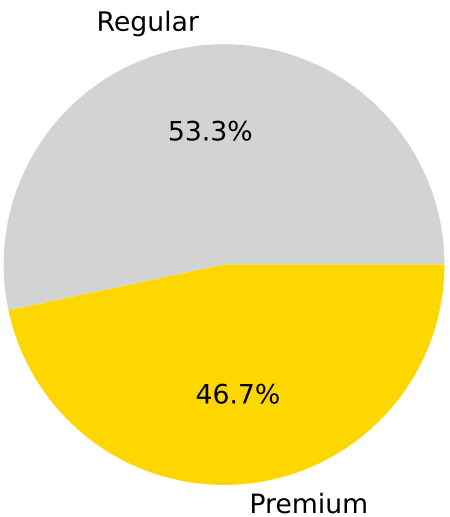
Distribución de Edad de Clientes



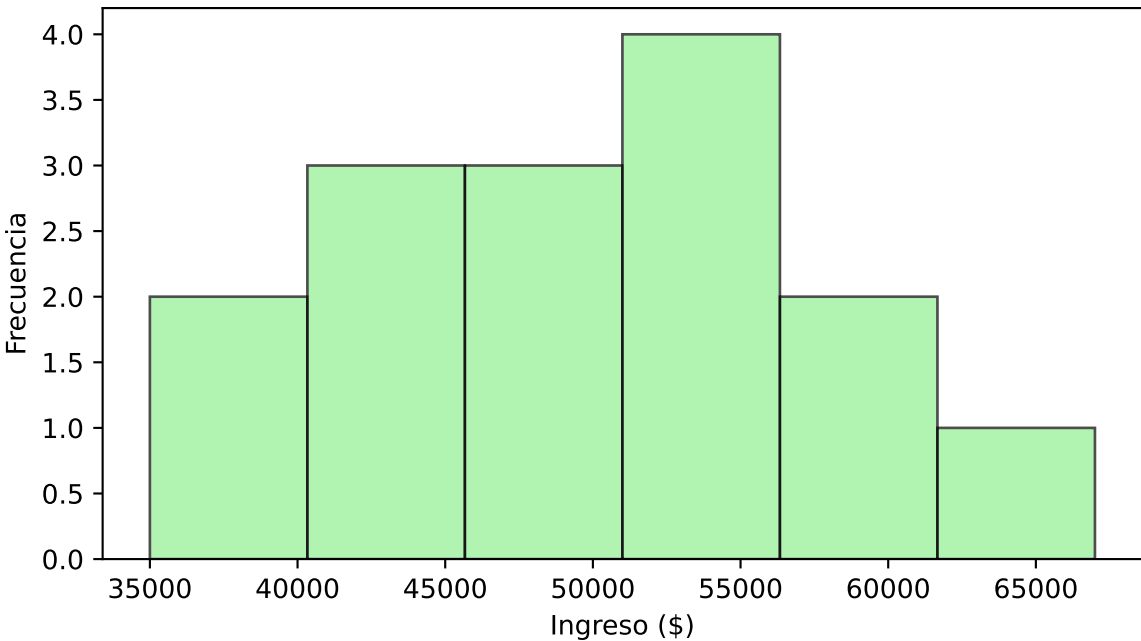
Distribución por Género



Clientes Premium vs Regulares

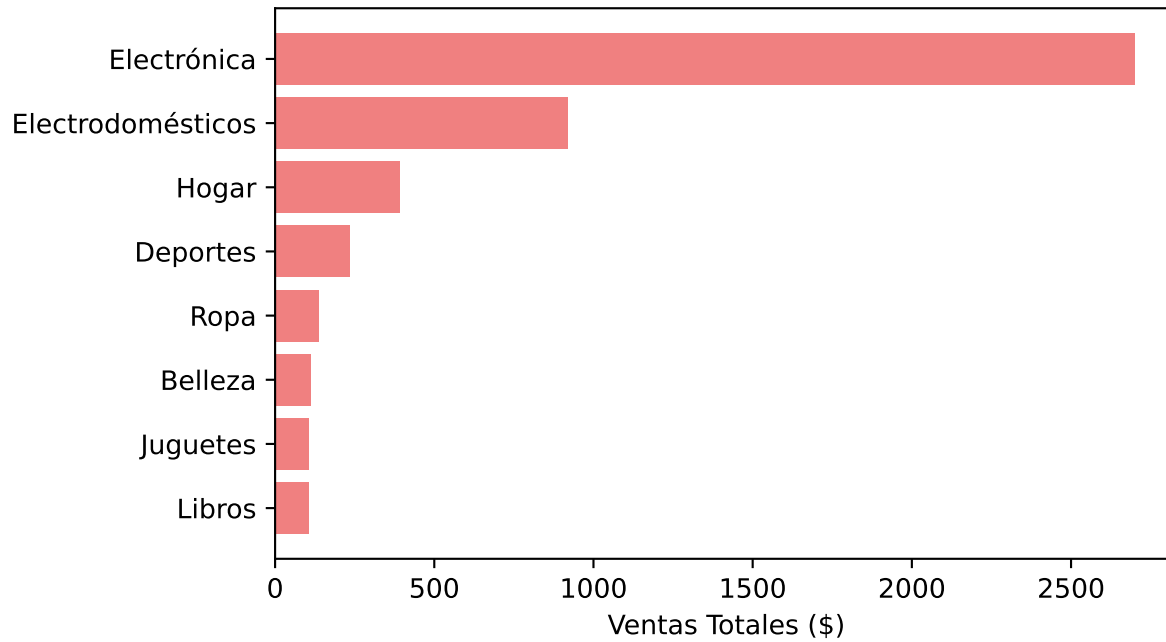


Distribución de Ingreso Mensual

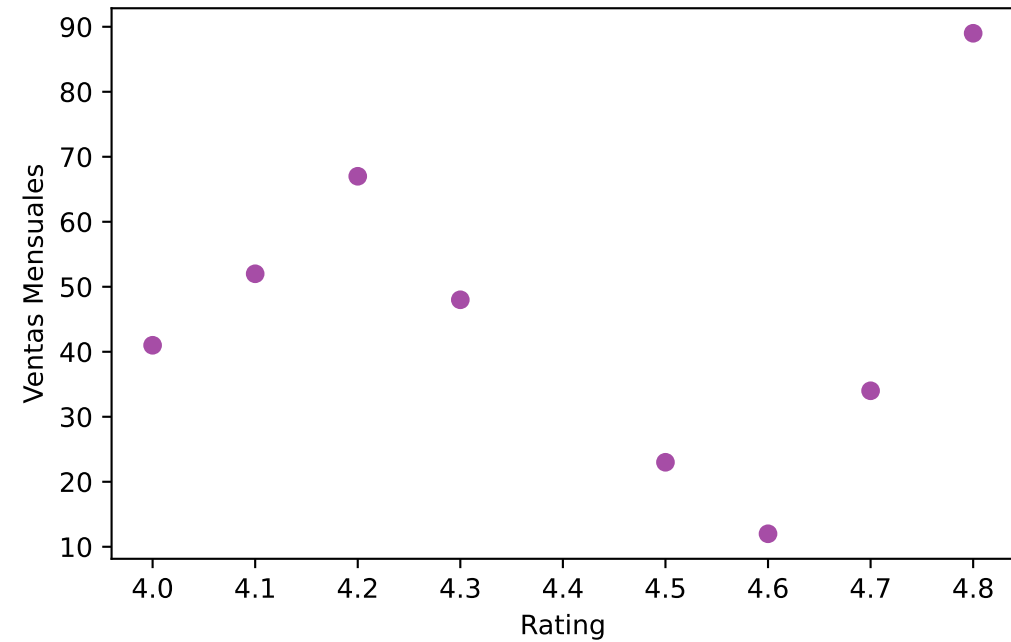


ANÁLISIS DE VENTAS Y PRODUCTOS

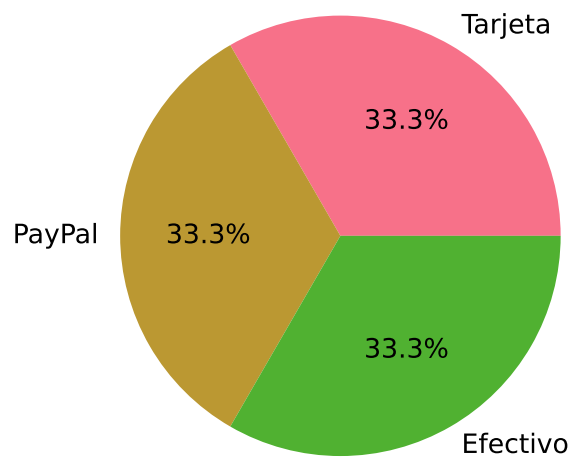
Ventas Totales por Categoría



Rating vs Ventas Mensuales



Distribución de Métodos de Pago



Precio vs Rating de Productos

