

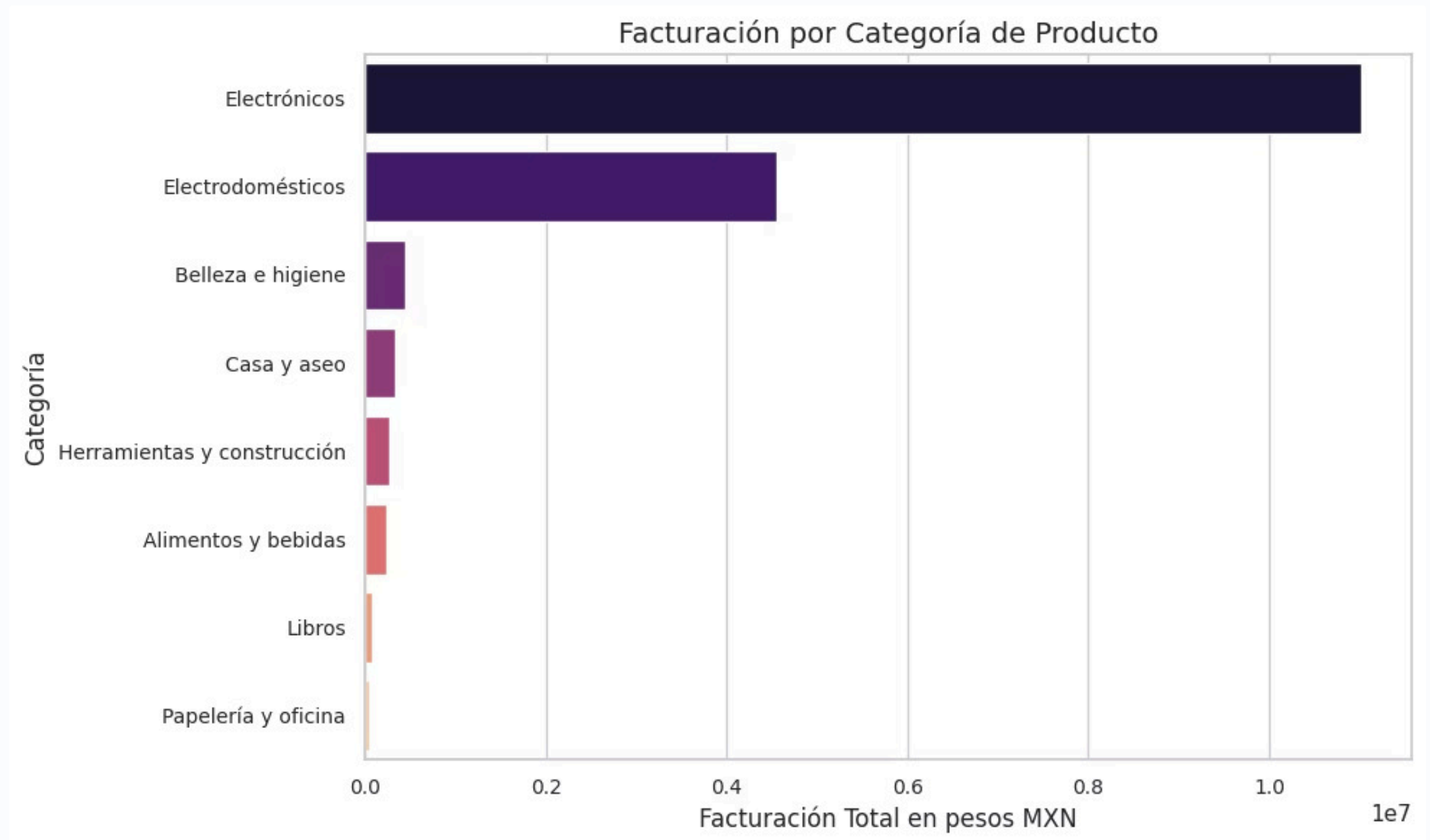
# Informe de Ventas y Perfil de los Clientes de Zoop en 2023

Este informe detalla el rendimiento de ventas de Zoop y el perfil de nuestros clientes durante el año 2023. Analizamos categorías de productos, regiones, tendencias mensuales, métodos de pago y el impacto de nuestras iniciativas clave. Nuestro objetivo es identificar áreas de crecimiento y optimización para el futuro.



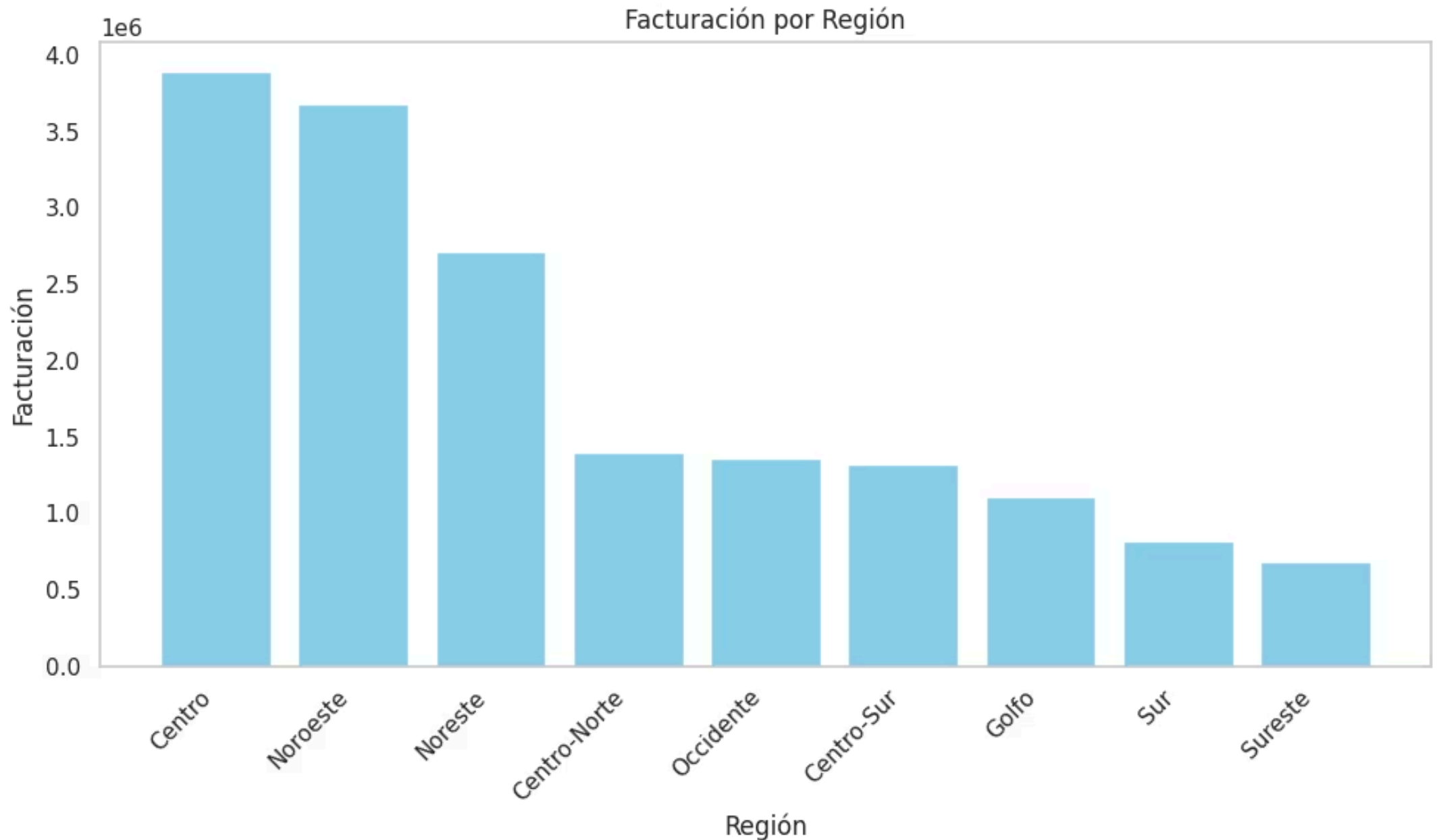
# Análisis de Ventas por Categoría

En 2023, Zoop experimentó un crecimiento notable en varias categorías de productos. Los productos electrónicos fueron los mas vendidos en el año 2023, seguido de los electrodomésticos



# Distribución de Ventas por Región

Nuestras ventas se distribuyeron de manera significativa a lo largo de diversas regiones, destacando el fuerte desempeño en los principales centros urbanos y la expansión en mercados emergentes.



# Tendencia de Ventas Mensuales



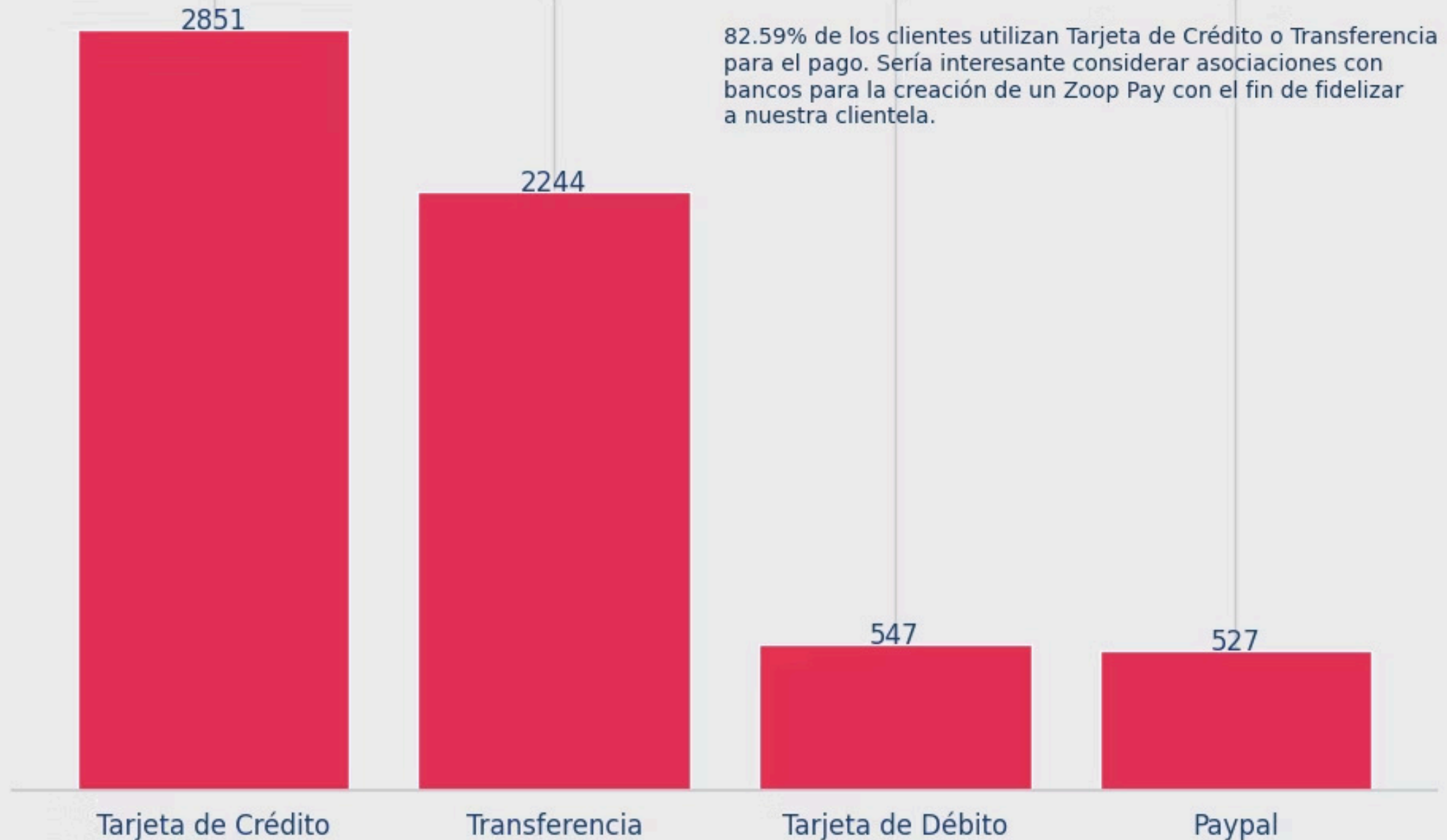
En mayo, tenemos una de las fechas más relevantes en ventas: el Día de las Madres, lo que puede justificar el aumento en las ventas de Zoop.

En agosto, hay una situación que pueden explicar el crecimiento: la vuelta a clases en el segundo semestre en algunos estados de Mexico.

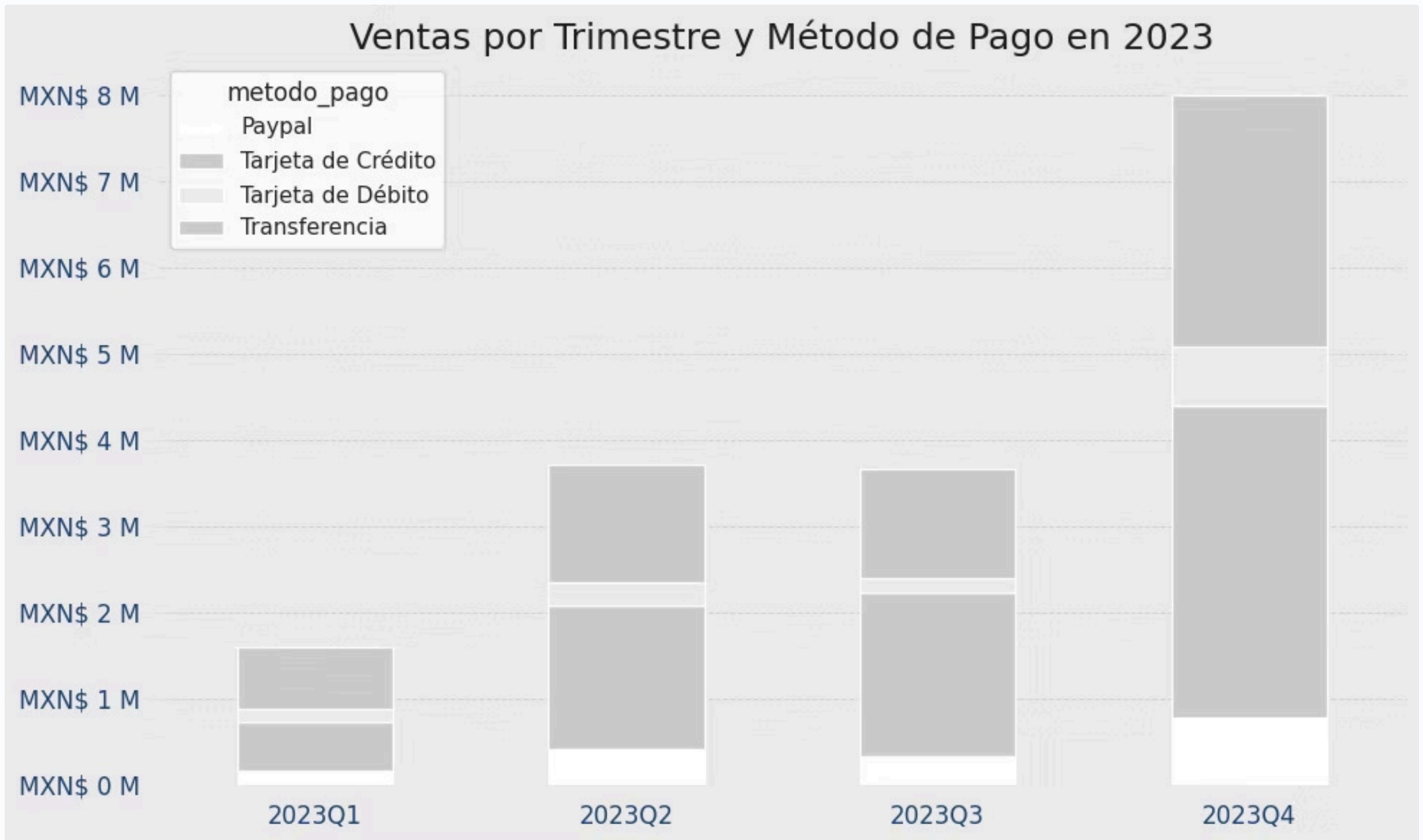
En noviembre, destaca la Black Friday, uno de los principales períodos de alta en las ventas, considerado de gran relevancia para el comercio minorista.

En diciembre, tenemos las festividades de Año Nuevo, consideradas el período de mayores ventas no solo para Zoop, sino para el comercio minorista en general.

## Métodos de pago más utilizados en 2023

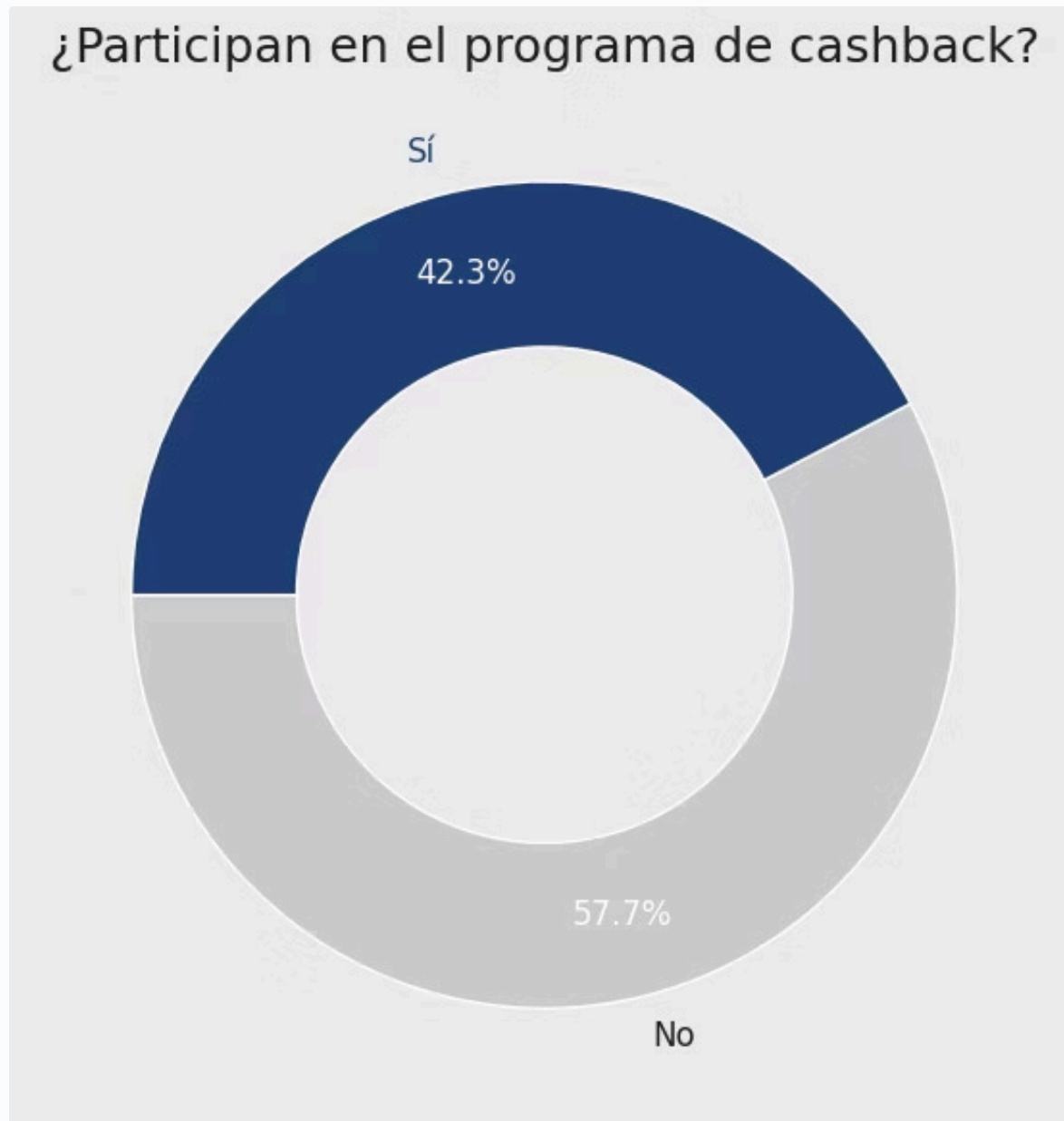


# Análisis Trimestral: Ventas vs. Métodos de Pago



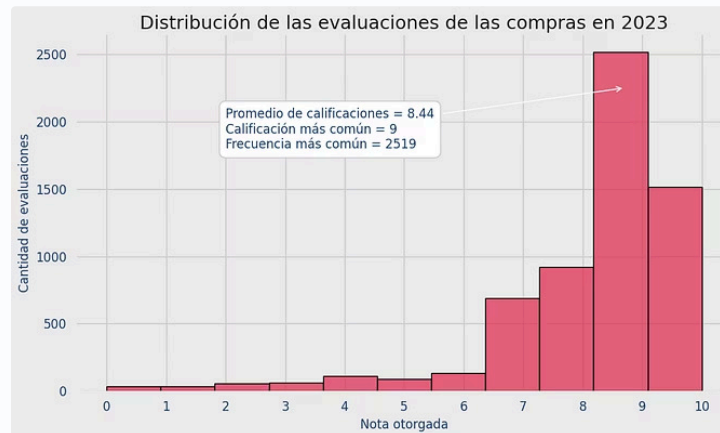
# Impacto del Programa de Cashback y Zoop Pay

Nuestro programa de cashback, junto con la facilidad de uso de Zoop Pay, ha sido un motor clave para la fidelización y el aumento del valor de vida del cliente.



# Evaluación de los Productos

La evaluación de los productos es crucial para mantener la calidad y satisfacer las expectativas del cliente. Hemos notado que los productos con alta calificación impulsan las ventas.

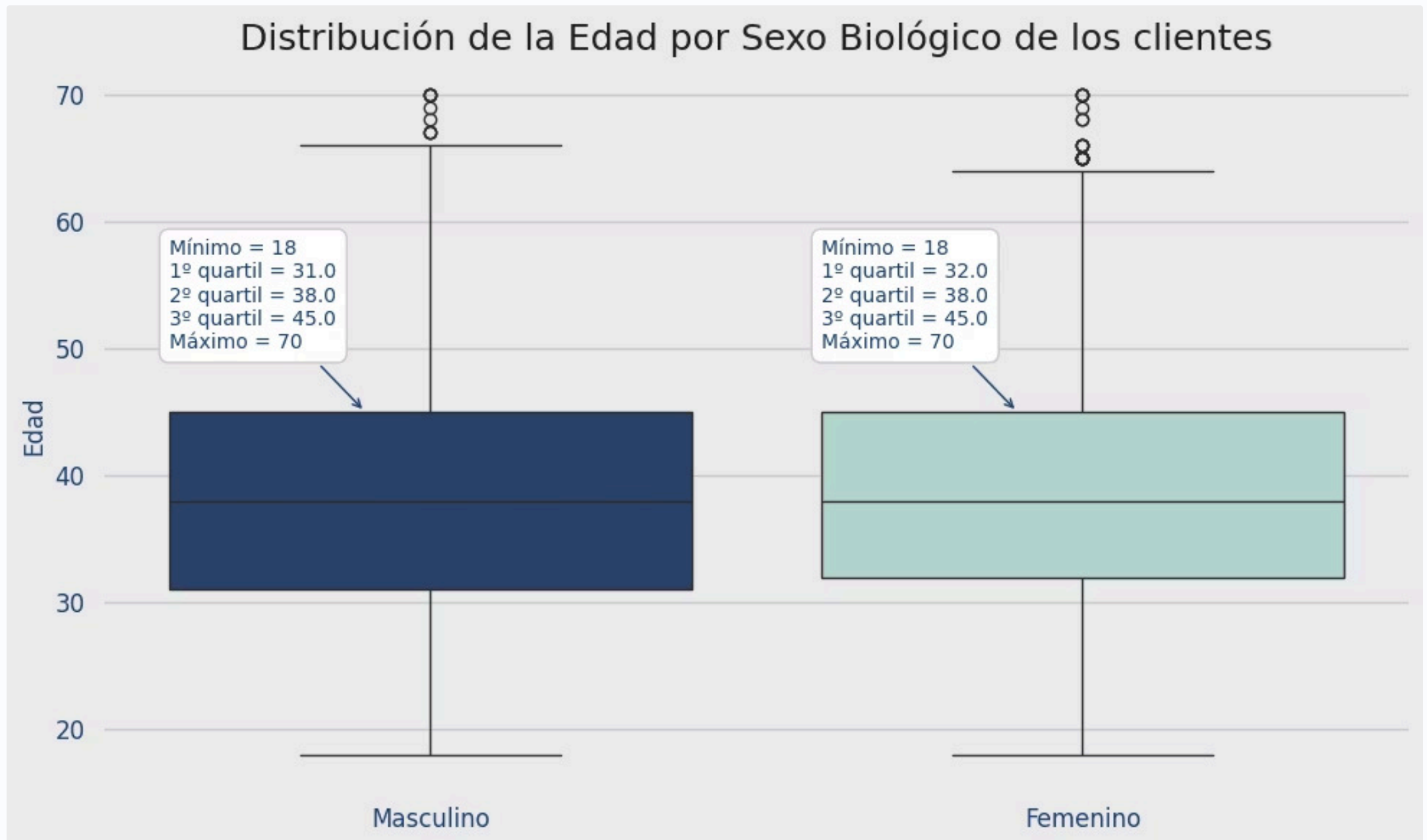


Estos datos nos permiten identificar los productos estrella y mejorar aquellos con menor rendimiento.



# Segmentación de Clientes

La segmentación por edad y sexo biológico revela patrones clave en el comportamiento de compra, permitiendo campañas de marketing más dirigidas y efectivas.



# Conclusiones y Próximos Pasos



## Crecimiento Sostenido

Zoop ha demostrado un crecimiento constante en ventas y adopción de su ecosistema de pago.



## Conocimiento del Cliente

La segmentación nos permite entender mejor las preferencias de nuestra base de clientes.



## Oportunidades Futuras

Expandir categorías con alta demanda y fortalecer la presencia en regiones de crecimiento.

Para 2024, nos centraremos en optimizar la experiencia Zoop Pay, diversificar la oferta de productos y lanzar campañas dirigidas a nuestros segmentos de clientes más valiosos.