

## Hallazgos relevantes

# Apple store hoy

## El pulso diario del negocio en 2023

Este tablero va dirigido para los equipos de analítica y marketing de la empresa "Apple Store", con el fin de apoyar sus decisiones de ventas



Resumen de ventas



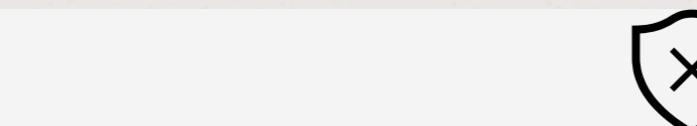
Top productos



Datos descargables

Por favor seleccione el botón de la interfaz que desea observar

Desarrollado por la consultora: 3'S



### ¿Cómo van las ventas? marzo

Venta Descuento

\$139 mill.

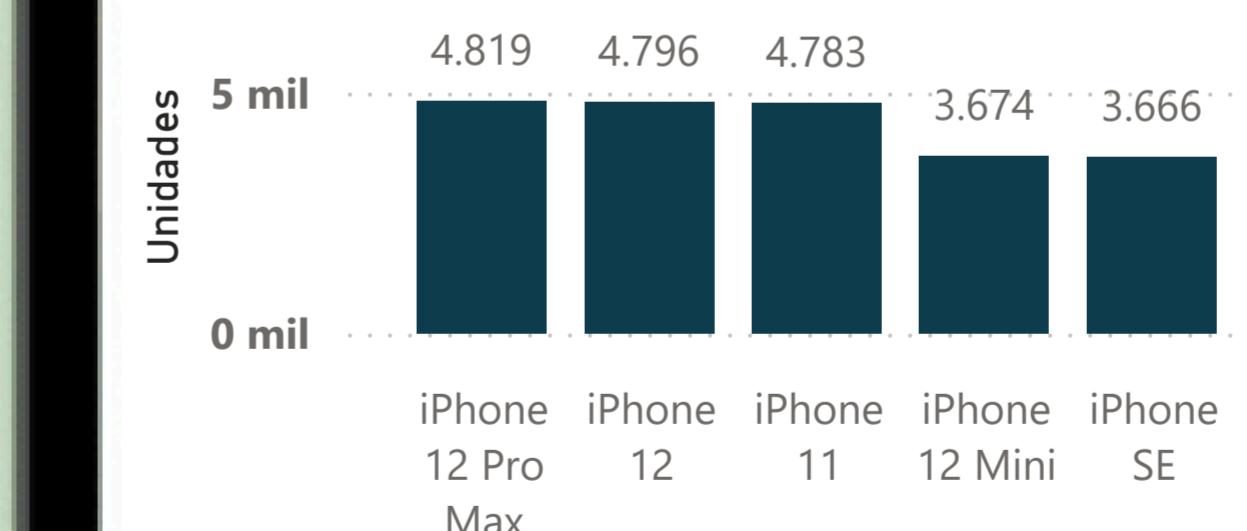
Venta Sin Descuento

\$154 mill.

### Top 3 mas vendidos



### Ventas por referencia



**Impacto de las ventas con descuento:** Las ventas con descuento alcanzaron **\$139M**, mientras que sin descuento fueron **\$154M**, lo que indica que las promociones generan impacto, pero no igualan las ventas sin descuentos.

**Top 3 modelos más vendidos:** El **iPhone 12 Pro Max (4,819 unidades)**, **iPhone 12 (4,796 unidades)** e **iPhone 11 (4,783 unidades)** lideran las ventas, mostrando una fuerte demanda por modelos previos a la última generación.

**Diferencia en ventas por modelo:** Los modelos menos vendidos, **iPhone 12 Mini (3,674 unidades)** y **iPhone SE (3,666 unidades vendidas)**, registran **1,153 unidades menos** que el iPhone más vendido, reflejando una menor preferencia del mercado por versiones compactas o de menor rendimiento.

# ¿Cómo van las ventas de Apple Store?



Esta solapa está diseñada para **equipos de ventas y marketing**, proporcionando una visión global sobre el rendimiento de los productos en términos de ventas, calificaciones y tendencias del mercado. Permite optimizar el portafolio enfocándose en las especificaciones más demandadas, ajustar estrategias de precios y descuentos según la estacionalidad y mejorar la fidelización del cliente basándose en su percepción y comportamiento de compra.

**Resumen de ventas**      **Top Products**      **Datos descargar**

Por favor seleccione el botón de la interfaz que desea observar

Mes:       Producto:

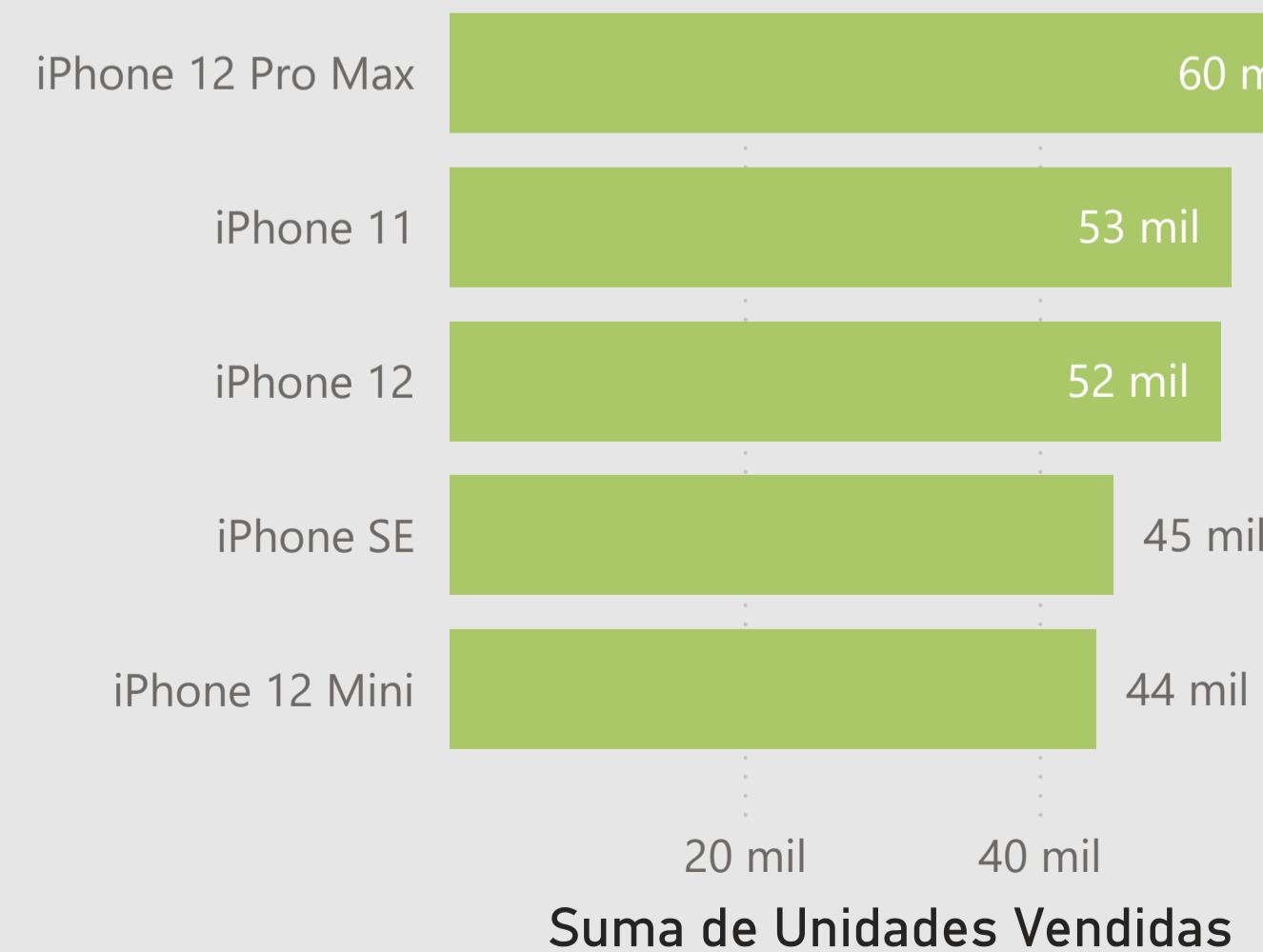
## Resumen Ventas



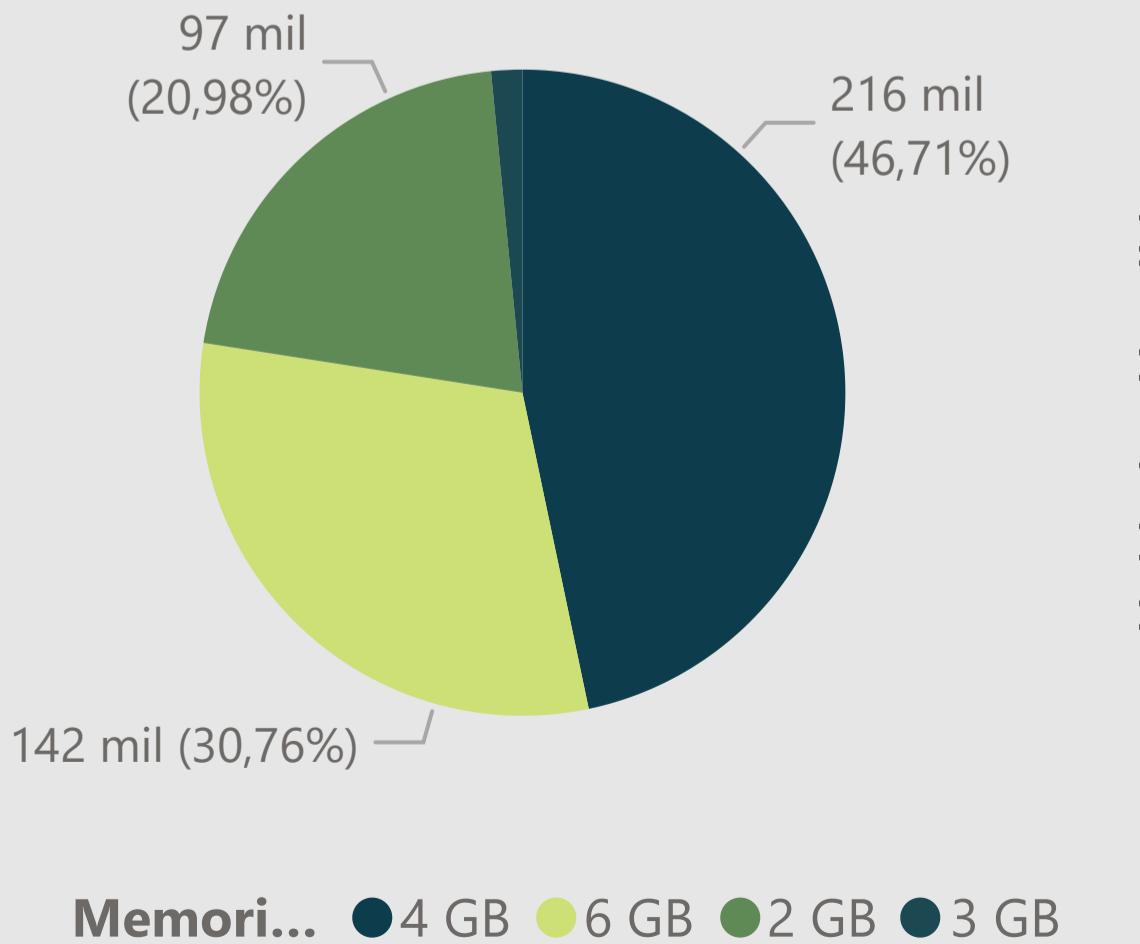
## Resumen características de los productos



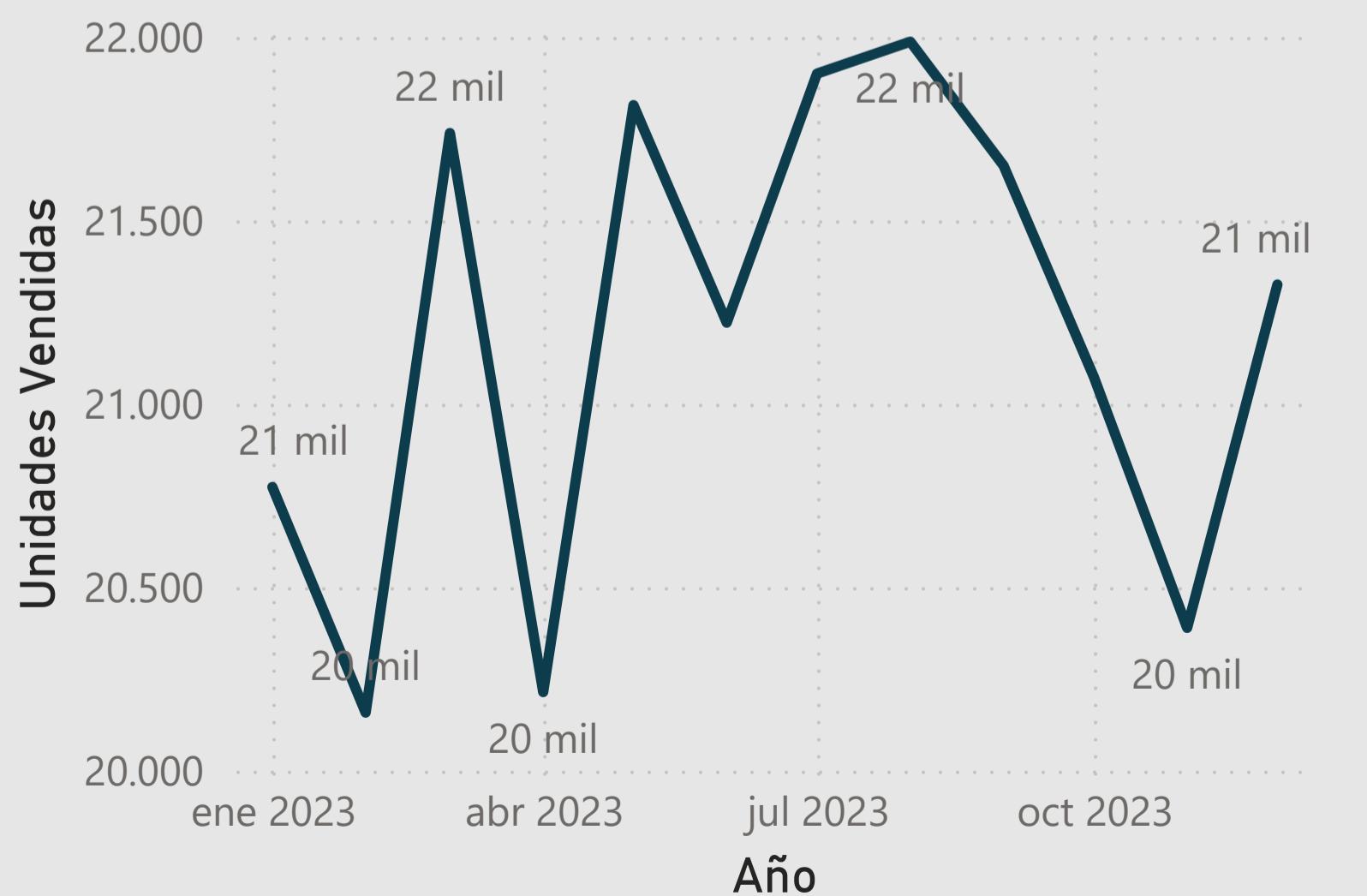
## Top 5 referencias mas vendidas



## Referencias vendidas según RAM



## Top 5 referencias mas vendidas



## Hallazgos relevantes

**Mejorar la experiencia del usuario pasada en calificaciones:** Con un promedio de calificación de **45.76** y **42.1M de reseñas**, es fundamental analizar los comentarios más recurrentes para mejorar la percepción del producto y reforzar los aspectos mejor valorados.

**Optimización del portafolio según demanda de RAM:** La mayor parte de las ventas provienen de dispositivos con **6GB de RAM (46.71%)**, lo que sugiere una preferencia por mayor capacidad. Se recomienda enfocar la producción y marketing en modelos con esta configuración, reduciendo la oferta de dispositivos con menor rendimiento.

**Aprovechamiento de tendencias estacionales:** Las ventas han mostrado picos en **marzo y agosto (22.000 unidades)**, lo que indica momentos estratégicos para campañas promocionales. Se recomienda reforzar las acciones de marketing en estos meses para maximizar ingresos y ajustar inventario en temporadas de menor demanda.

**Estrategia de retención y fidelización:** Dado el alto volumen de ventas (**462 mil Unidades**), es clave implementar programas de fidelización, descuentos exclusivos y soporte postventa para garantizar la recompra y mantener la base de clientes activos a largo plazo.

## Hallazgos relevantes

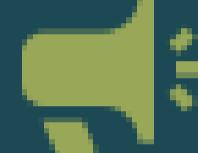
# ¿Cuáles son los productos favoritos en Apple Store?

Mes

Todas

Producto

Todas



Objetivo

Esta solapa está dirigida a **analistas de producto y marketing**, permitiendo optimizar el catálogo, identificar tendencias de compra y ajustar estrategias de precios y descuentos. Facilita la toma de decisiones resaltando productos más vendidos, preferencias del cliente y calificaciones, mejorando así la oferta y promoción en Apple Store

### Resumen Ventas

Apple Store  
**\$80 mil**  
Venta Sin Descuento

Apple Store  
**\$72 mil**  
Venta Descuento

**Nombre Referencia** APPLE iPhone 11 (Black 128 GB)

**Ram** 2 GB

**Descuento**

10,0 %

**Unidades Vendidas** 462.376

**Puntaje medio** 45,76

Resumen de ventas

Top Products

Datos descargar

Por favor seleccione el botón de la interfaz que desea observar



Este objeto visual no admite exportación.



**Optimización del catálogo basado en tendencias de compra:**

Dado que esta solapa permite visualizar todas las referencias, es fundamental analizar qué características (RAM, almacenamiento, color, precio) impulsan las ventas en diferentes modelos. Se recomienda ajustar el portafolio priorizando las especificaciones más demandadas y eliminando aquellas con menor rotación para optimizar inventario y rentabilidad.

**Enfoque en dispositivos de menor RAM:**  
A pesar de contar con solo **2GB de RAM**, modelos como el iPhone 11 siguen siendo altamente vendidos, lo que sugiere que los consumidores priorizan otros factores como almacenamiento, precio y diseño.

**Aprovechamiento del puntaje de satisfacción:** Con un **puntaje promedio de 45.76** y una **calificación de 47/5 en reseñas**, hay una percepción positiva de los dispositivos. Se recomienda resaltar estos valores en campañas publicitarias y en la tienda online para reforzar la confianza de los clientes potenciales y diferenciarse de la competencia.

**Estrategia de descuentos dinámicos:** Con descuentos actuales del **10%**, es clave monitorear su impacto en la demanda. Se recomienda probar diferentes niveles de descuento en temporadas estratégicas (Black Friday, Navidad, lanzamientos de nuevos modelos).

# ¿Descargar datos de Apple Store?



Esta solapa está diseñada para **los comerciales de ventas**, permitiéndoles **descargar información detallada sobre ventas, precios, descuentos y productos**. Su objetivo es facilitar el análisis y la gestión de clientes, ayudando a optimizar estrategias comerciales mediante el acceso a datos clave para la toma de decisiones.

Mes	Referencia	Precio de venta	% Descuento	Condición de venta
enero	iPhone 12 Pro Max	\$31.262.248	26,01 %	😊
marzo	iPhone 12 Pro Max	\$31.261.795	24,89 %	😊
mayo	iPhone 12 Pro Max	\$31.260.925	24,71 %	😊
julio	iPhone 12 Pro Max	\$31.260.851	25,89 %	😊
octubre	iPhone 12 Pro Max	\$31.260.484	24,35 %	😊
diciembre	iPhone 12 Pro Max	\$31.259.641	25,87 %	😊
agosto	iPhone 12 Pro Max	\$31.258.494	25,50 %	😊
noviembre	iPhone 12 Pro Max	\$30.254.521	25,31 %	😊
abril	iPhone 12 Pro Max	\$30.253.773	23,35 %	😊
junio	iPhone 12 Pro Max	\$30.253.525	23,41 %	😊
septiembre	iPhone 12 Pro Max	\$30.250.965	24,96 %	😊
febrero	iPhone 12 Pro Max	\$28.238.973	24,91 %	😊
julio	iPhone 12 Pro	\$19.384.876	14,72 %	😊
diciembre	iPhone 12 Pro	\$19.384.457	14,46 %	😊
agosto	iPhone 12 Pro	\$19.384.251	16,25 %	😊
marzo	iPhone 12 Pro	\$19.383.812	15,98 %	😊
octubre	iPhone 12 Pro	\$19.381.838	16,54 %	😊
mayo	iPhone 12 Pro	\$19.381.655	14,94 %	😊
enero	iPhone 12 Pro	\$19.380.979	16,39 %	😊
marzo	iPhone 11 Pro Max	\$19.092.858	14,37 %	😊
enero	iPhone 11 Pro Max	\$19.091.264	15,45 %	😊
<b>Total</b>		<b>\$1.814.322.592</b>	<b>2266,97 %</b>	😊

Por favor seleccione el botón de la interfaz que desea observar

Precio\_de\_venta

\$29.999      \$141.252

% Descuento

Todas

Product Name

Todas

Memoria Ram

Todas

Upc

Todas

## Hallazgos relevantes

**Facilitar la segmentación y análisis personalizado:** Se recomienda mejorar los filtros de descarga por **producto, memoria RAM, precio y descuento** para que cada comercial pueda obtener rápidamente la información más relevante según su mercado objetivo y optimizar su estrategia de ventas.

**Automatización de reportes personalizados:** Se sugiere implementar opciones de descarga automatizada con informes preconfigurados que permitan a los comerciales obtener datos clave sobre **descuentos aplicados, tendencias de precios y productos más vendidos**, reduciendo el tiempo de análisis y facilitando la toma de decisiones.

**Integración con CRM y seguimiento de clientes:** Para mejorar la eficiencia de cada comercial, se recomienda que los datos descargados puedan integrarse con herramientas de **gestión de clientes (CRM)**, permitiendo hacer seguimiento a patrones de compra, preferencias y comportamiento del cliente en función de las promociones aplicadas.