

Análisis de Datos Históricos

Informe Ejecutivo de Ventas y Marketing

Proyección estratégica para Q4 2025 basada en datos históricos 2022-2025



Hallazgos Clave del Análisis



Tendencia Principal

Crecimiento explosivo del +589% de 2022 a 2023, seguido de estancamiento y declive en 2024 (-1.77%) y 2025 (-9.61%).



Correlación Marketing

Coeficiente de correlación prácticamente nulo ($r = -0.0436$) entre ventas e inversión en marketing diaria.



Estacionalidad

Picos de ventas concentrados en marzo, octubre y noviembre. Optimizar recursos para capitalizar estos períodos.



Calidad de Datos

Sin outliers extremos detectados. Alta calidad del dato de ventas para modelos predictivos confiables.

Proyección Q4 2025

Objetivo de Ventas

Para lograr un crecimiento del 5% sobre Q3 2025:

- Base Q3 2025: **84.343.187,00 €**
- Objetivo Q4 2025:
88.560.346,35 €
- Crecimiento proyectado: **+5.0%**

Inversión Recomendada

Basada en el Ratio de Eficiencia de Marketing (REM) del Q4 2024:

- REM histórico: **0.0996**
- Inversión necesaria:
8.823.610,44 €

❏ **Advertencia Crítica:** El REM ha empeorado significativamente, casi duplicándose de 2022 (0.05) a 2024 (0.10). Se requiere más inversión para generar el mismo nivel de ventas.





Conclusiones Ejecutivas



Riesgo de Estancamiento

La tendencia de crecimiento se ha agotado. Priorizar iniciativas que reviertan la caída observada en 2024-2025.



Optimización de Marketing

La baja correlación sugiere ineficiencia. Reevaluar mezcla de canales, segmentación y timing de campañas.



Acción Inmediata

Validar si 8.8M € son suficientes dado el deterioro del REM. Sin mejoras en eficiencia, el crecimiento requerirá mayor inversión.

Se requiere una revisión urgente de la estrategia comercial y de producto para revertir la tendencia negativa y mejorar la rentabilidad de la inversión en marketing.