ANALISIS ESTRATEGICO DEL NEGOCIO

Resumen ejecutivo

* La empresa genero un ingreso de **39.854.875,32**.
* Se puede ver que la empresa tuvo un decrecimiento a lo largo del año, enero tuvo un pico de ingresos, de **6.673.099,74** pero fue bajando progresivamente hasta diciembre con unas ganancias de **1.184.601,15.**
* Se puede observar que el departamento 4 domina las ventas con mas del 90% de las ganancias, esto podria ser un gran problema en el futuro, ya que al ocurrir algun tipo de problema en el departamento 4 la empresa caeria en banca rota.
* La seccion 24 domina las ventas, genera casi un 54% del total de los ingresos, las demas secciones tienen ingresos significativamente mas bajos, lo que indica que algunos productos podrian necesitar mas promocion
* Las bananas son el producto mas vendido en cantidad superando los **2,4 millones de unidades**, lo que indica una demanda altísima, algo muy importante en la observacion es que los producto organicos tienen una fuerte presencia en el top 10 de los productos, lo que indica que los clientes buscas opciones mas saludables.
* La bolsa de bananas organicas es el producto que mas ingresos genera, pero en cantidad son los segundos, **Los frutos rojos (fresas, frambuesas, arándanos) tienen una gran rentabilidad** y pueden ser un foco de crecimiento.
* El cliente con mayor gasto ha generado casi 5.000 €, mientras que el cliente número 20 ha gastado aproximadamente 3.780 €. **Se pueden diseñar estrategias de fidelización**, como descuentos especiales o programas de recompensas, para mantener su lealtad y aumentar sus compras.
* Un cliente promedio gasta **219,09 € en total**, lo que sugiere que realiza **varias compras a lo largo del tiempo**.
* Se han realizado más de **2 millones de pedidos**, lo que muestra un **alto volumen de transacciones**.
* Sin embargo, el **valor promedio por pedido es de solo 19,34 €**, lo que sugiere que los clientes prefieren hacer compras pequeñas y frecuentes en lugar de grandes compras únicas.