

# Informe de Ventas y Perfil de Clientes de Zoop 2023

## Objetivo general

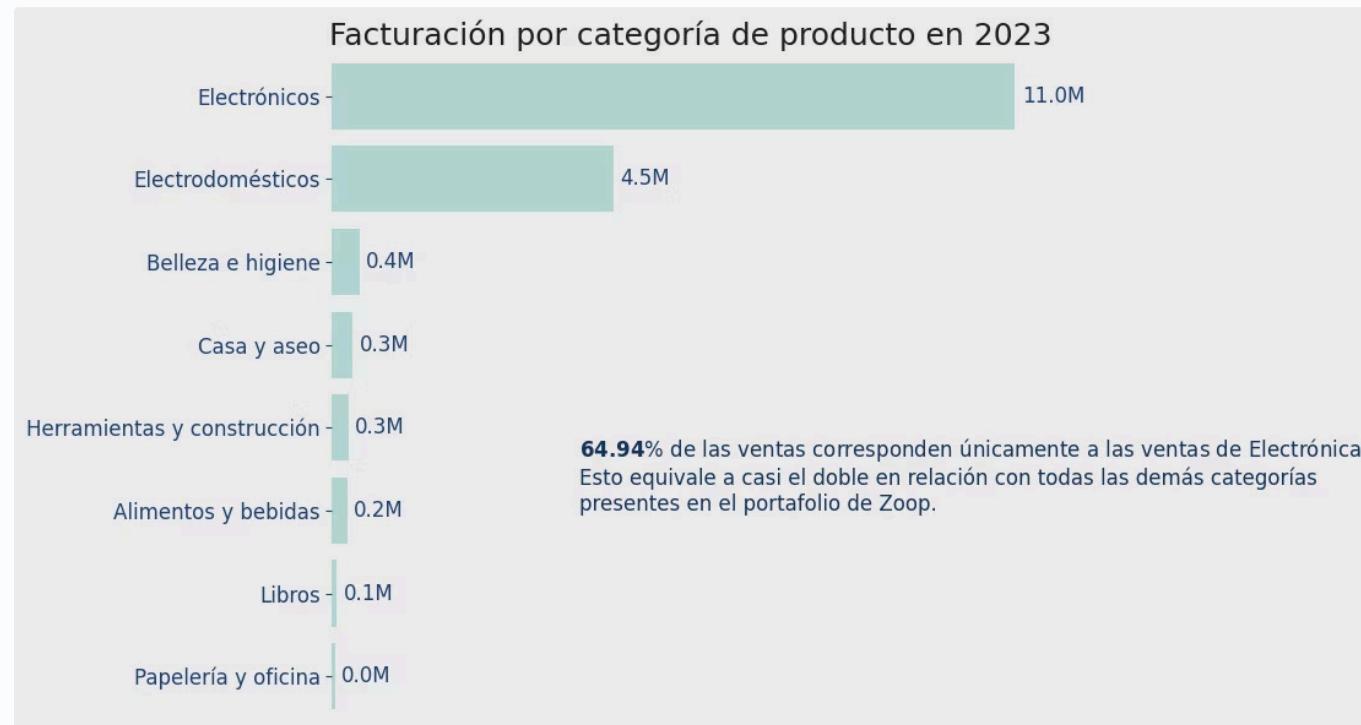
- Analizar el desempeño comercial de Zoop en 2023.
- Identificar tendencias de ventas.
- Comprender el perfil y comportamiento de los clientes.
- Detectar oportunidades estratégicas de mejora.

## Contexto

Este informe presenta un análisis integral de ventas, métodos de pago, comportamiento del cliente y desempeño por región y categoría.



# Ventas por Categoría de Producto



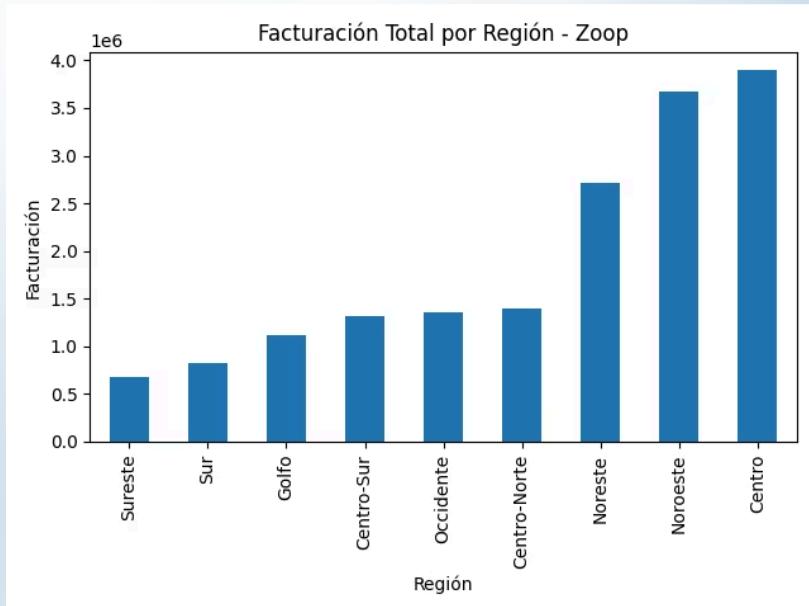
## Hallazgos clave:

- Electrónicos concentra la mayor facturación ( $\approx 11M$  MXN).
- Representa aproximadamente 65% del total de ventas.
- Existe alta dependencia de una sola categoría.
- Las demás categorías muestran una participación significativamente menor.

## Conclusión estratégica:

El portafolio está fuertemente concentrado en Electrónicos, lo que implica riesgo de dependencia comercial.

# Distribución Geográfica de Ventas



## Región Centro

Lidera en facturación.

## Región Norte

Muestran fuerte desempeño.

## Región Sur

Presentan menor volumen de ventas.

## Conclusión estratégica:

Existe potencial de crecimiento en regiones con menor penetración comercial.

# Evolución Mensual de Ventas 2023



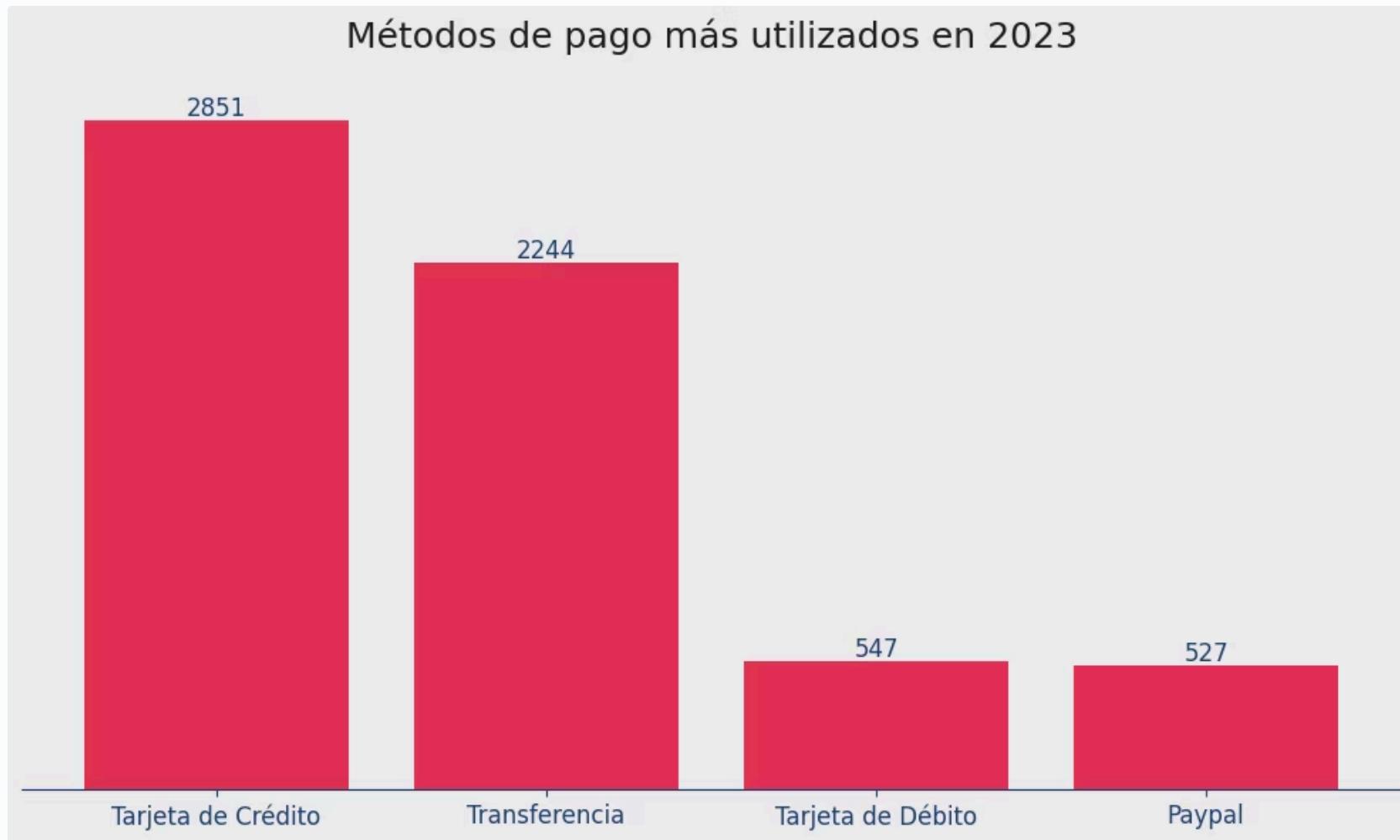
## Hallazgos clave:

- Picos de ventas en marzo y mayo.
- Caída significativa en abril.
- Tendencia descendente en el último trimestre (octubre–diciembre).
- Diciembre presenta uno de los valores más bajos del año.

## Conclusión estratégica:

Se observa estacionalidad marcada y desaceleración al cierre del año.

# Preferencias de Métodos de Pago



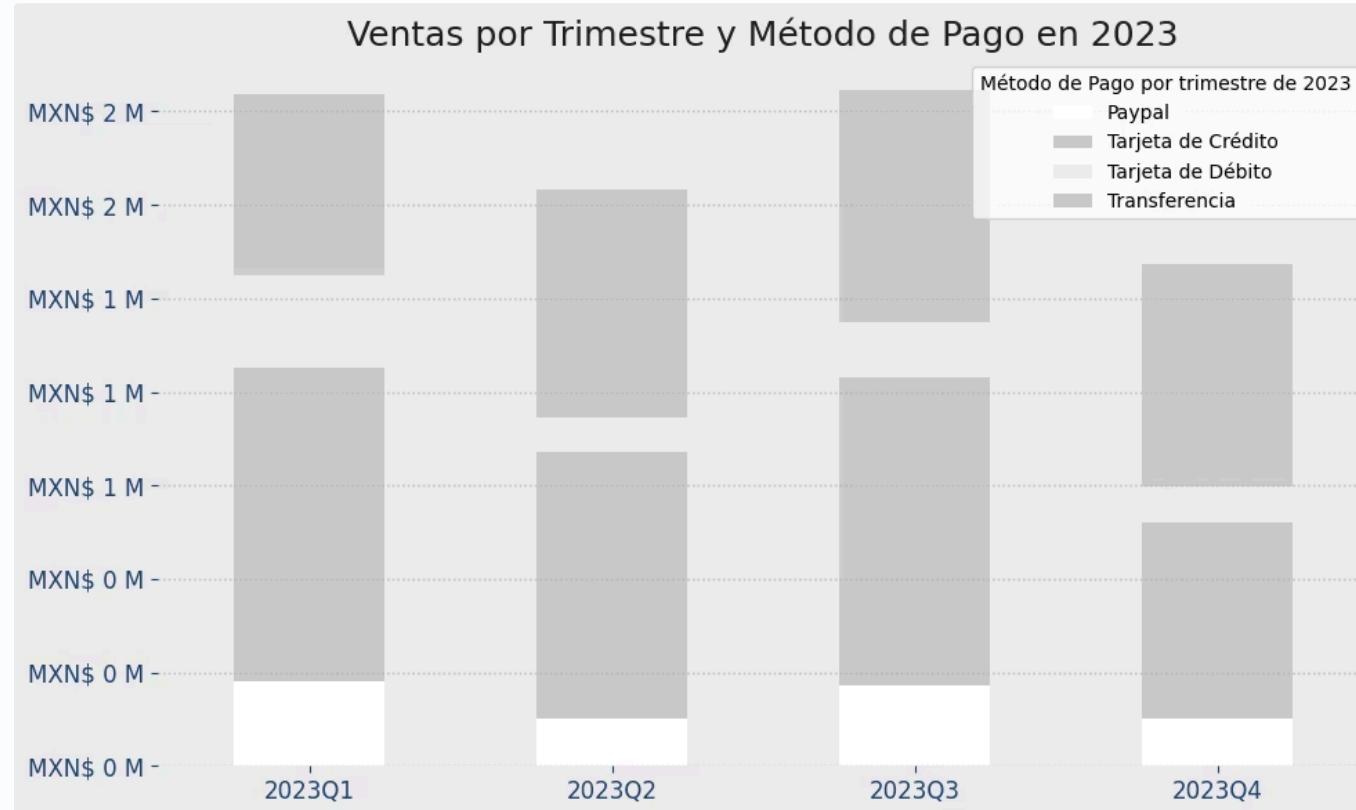
## Hallazgos clave:

- Tarjeta de Crédito es el método más utilizado.
- Transferencia ocupa el segundo lugar.
- Tarjeta de Débito y PayPal tienen menor participación.

## Conclusión estratégica:

Los pagos digitales tradicionales dominan el comportamiento del cliente.

# Análisis Trimestral por Método de Pago



## Hallazgos clave:

- Tarjeta de Crédito mantiene liderazgo en todos los trimestres.
- Segundo trimestre muestra ligera desaceleración.
- Tercer trimestre recupera dinamismo.
- Transferencias mantienen comportamiento estable.

## Conclusión estratégica:

La tarjeta de crédito es el principal motor de ingresos trimestrales.



TV, Internet & Streaming Services



Home Utilities



Ground Transportation



Select Clothing Stores



Gas Stations



# Programa de Cashback y Zoop Pay

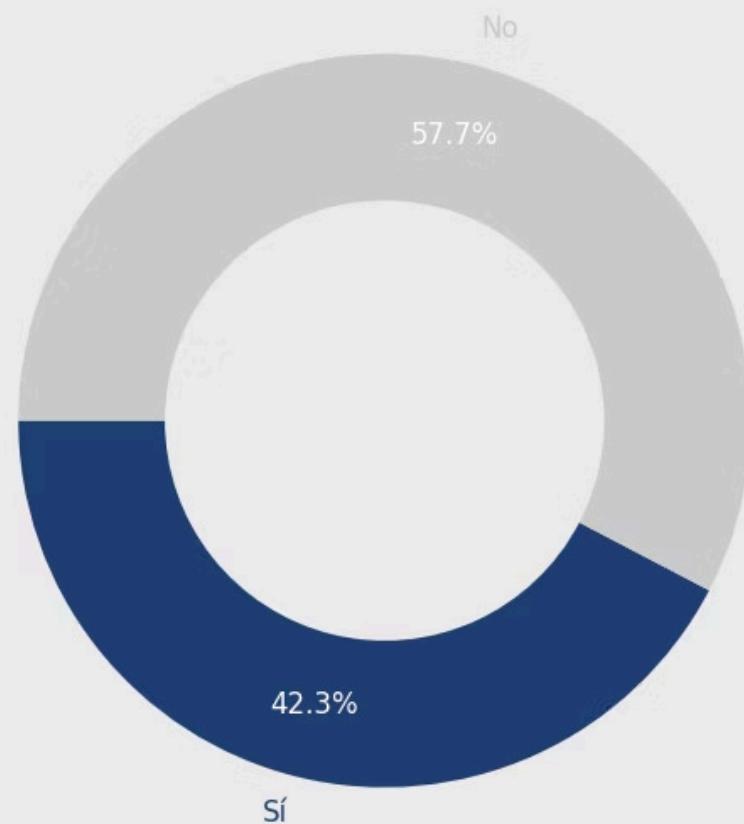
## Hallazgos clave:

- 42.3% de los clientes participan en el programa.
- 57.7% no utilizan cashback.
- Existe una oportunidad clara de expansión del programa.

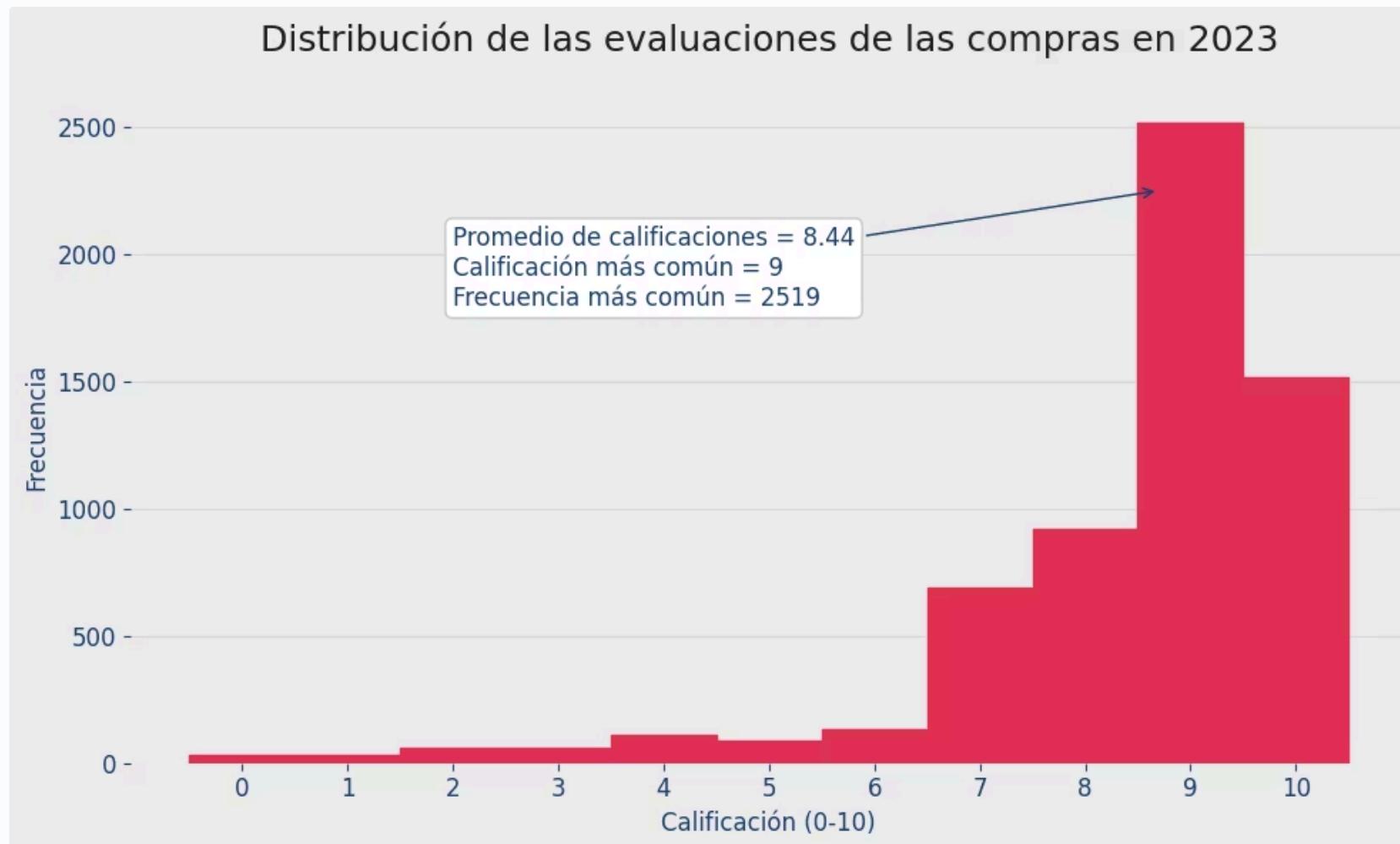
### Conclusión estratégica:

El programa aún tiene margen significativo de crecimiento y fidelización.

¿Participan en el programa de cashback?



# Evaluación de Satisfacción de Productos



## Hallazgos clave:

- Promedio de calificación: 8.44.
- Calificación más frecuente: 9.
- Alta concentración en calificaciones 8-10.
- Nivel elevado de satisfacción general.

## Conclusión estratégica:

Los clientes muestran alta satisfacción, lo cual fortalece reputación y recompra.

# Perfil Demográfico de Clientes

## Distribución por Edad

### Hallazgos clave:

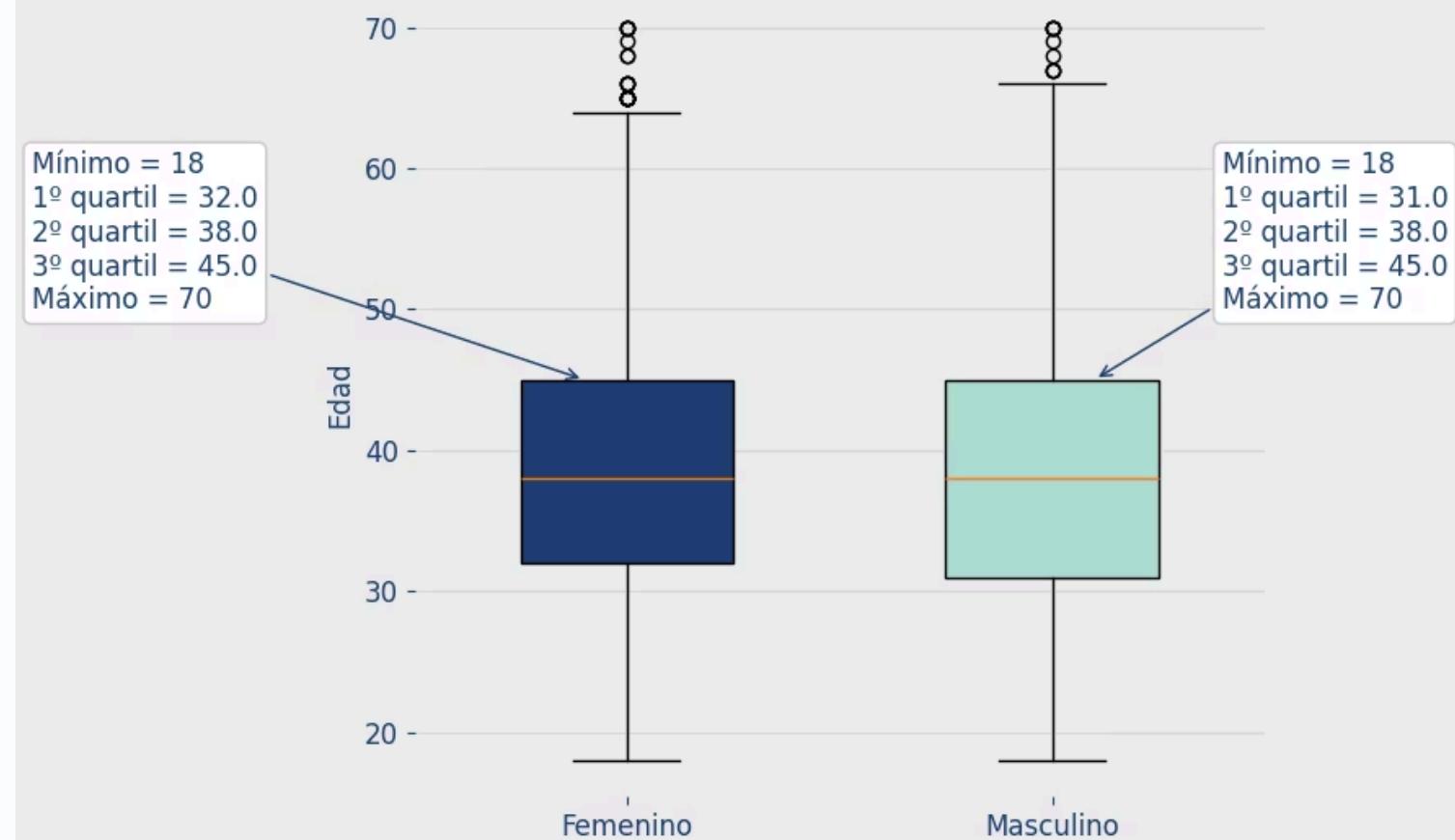
- Distribución de edades similar entre femenino y masculino.
- Mediana cercana a 38 años en ambos grupos.
- Rango amplio (18 a 70 años).
- Perfil de cliente adulto económicamente activo.

### Conclusión estratégica:

No existen diferencias significativas por sexo en términos de edad promedio.

## Distribución por Sexo

Distribución de la Edad por Sexo Biológico de los clientes



# Conclusiones y Perspectivas 2024



## Fuerte dependencia de la categoría Electrónicos.

- Liderazgo consolidado de tarjeta de crédito.
- Alta satisfacción del cliente.
- Oportunidad de crecimiento en:
  - Regiones con menor facturación.
  - Programa de cashback.
  - Diversificación de categorías.

Zoop presenta un desempeño sólido en 2023, con oportunidades claras para expansión estratégica y optimización comercial.