

REPORTE DE VENTAS LIFESTORE

INFORMACIÓN ANUAL



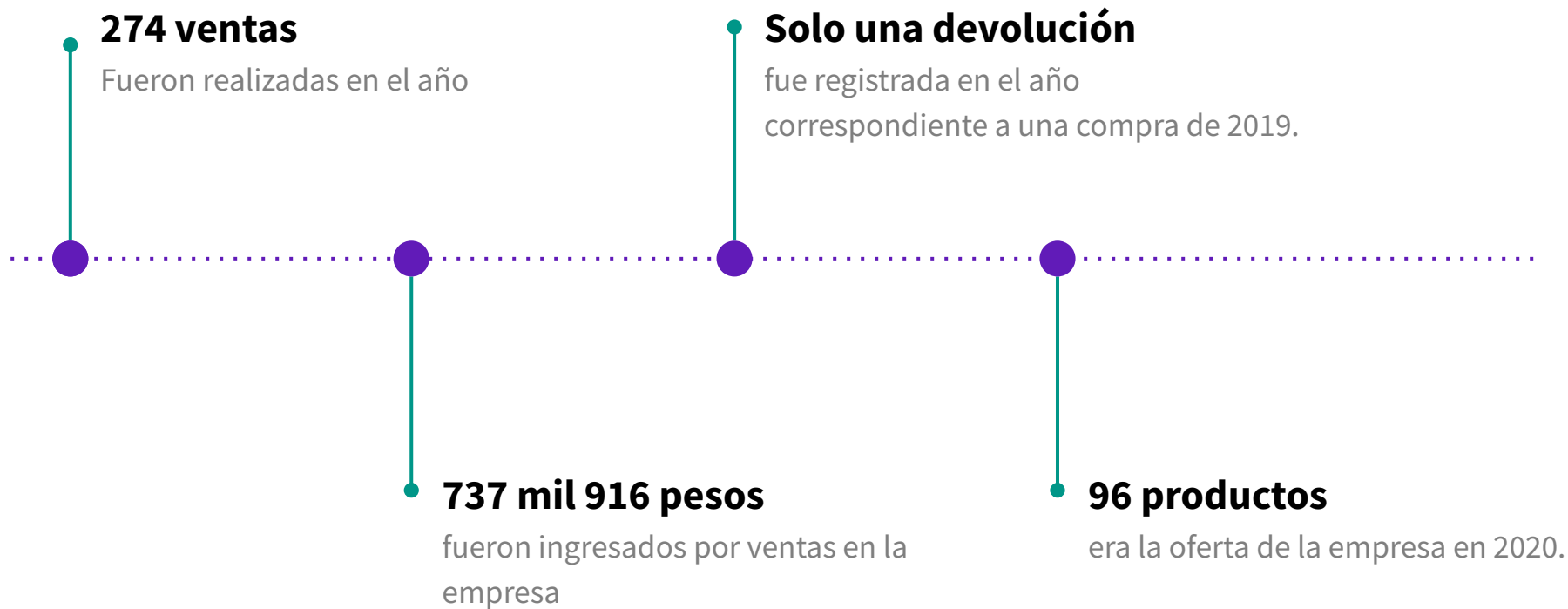
LifeStore es un e-commerce que maneja una amplia gama de artículos, aunque tuvo un buen ritmo de ventas en los primeros meses del año , la Gerencia de ventas, se percató que la empresa tiene una importante acumulación de inventario.

Asimismo, se ha identificado una reducción en las búsquedas de un grupo importante de productos, lo que ha redundado en una disminución sustancial de sus ventas del último trimestre.

Ejes de análisis

- Mayores y menores ventas
 - Productos mejor y peor reseñados
 - Meses con mayores y menores ventas
 - Ingresos mensuales y anuales
-

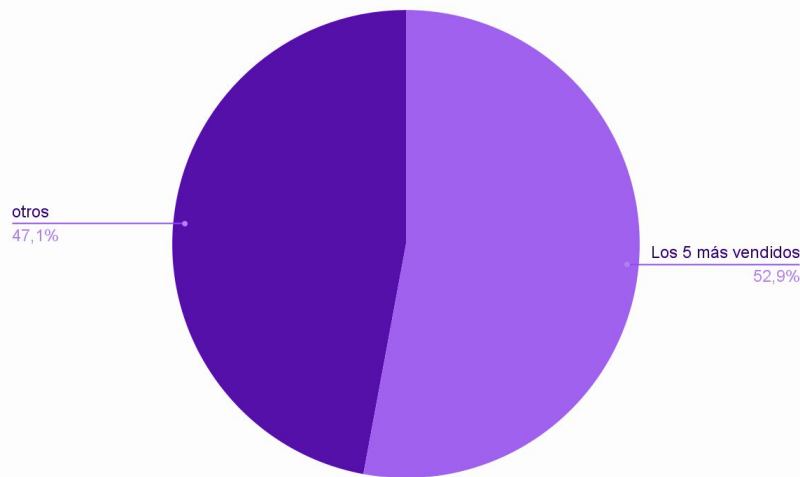
Para arrancar



Lo más vendido

Dentro de los artículos más vendidos están tarjetas SD, procesadores y tarjetas madre.

Estos artículos representan 145 de las 274 ventas concretadas en el año.



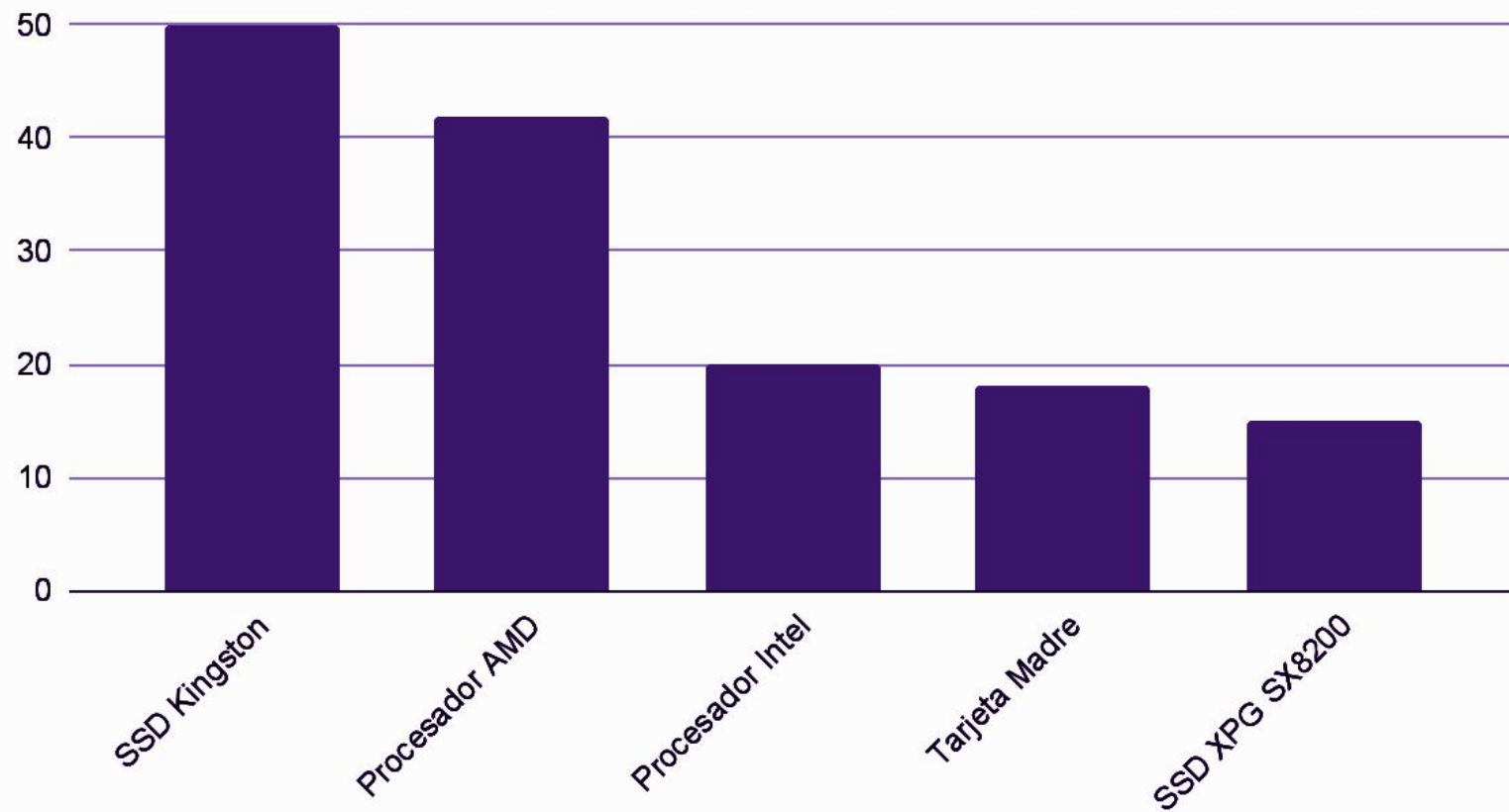
¿Qué se vendió?

Lo menos vendido

En contraste, 54 artículos de los 96 que conforman la oferta de la empresa no registraron ventas durante el año.

Entre estos artículos están equipos de audio como bocinas y audífonos, televisores y monitores

Mayores ventas



¿Cuál es la satisfacción del cliente?

Los productos mejor evaluados con cinco de cinco puntos posibles fueron Logitech Audífonos Gamer G332, Alámbrico; Logitech Audífonos Gamer G635 7.1, Alámbrico; TCL Smart TV LED 55S425 54.6, 4K Ultra HD, Widescreen; TV Monitor LED 24TL520S-PU 24, HD, Widescreen, HDMI; y el Kit Memoria RAM Corsair Dominator Platinum DDR4, 3200MHz.

En contraste, los peores calificados con un nivel de satisfacción del cliente igual o menor a dos fueron Tarjeta Madre Gigabyte micro ATX GA-H110M-DS2, S-1151, Intel H110, 32GB DDR4 para Intel; Tarjeta Madre AORUS micro ATX B450 AORUS M (rev. 1.0), S-AM4, AMD B450, HDMI, 64GB DDR4 para AMD; Tarjeta Madre ASRock ATX H110 Pro BTC+, S-1151 e Intel H110, 32GB DDR4, para Intel.

Los productos que no tuvieron ventas durante el año no tuvieron, consecuentemente, reseñas de los usuarios.

¿Cuándo se vendió?

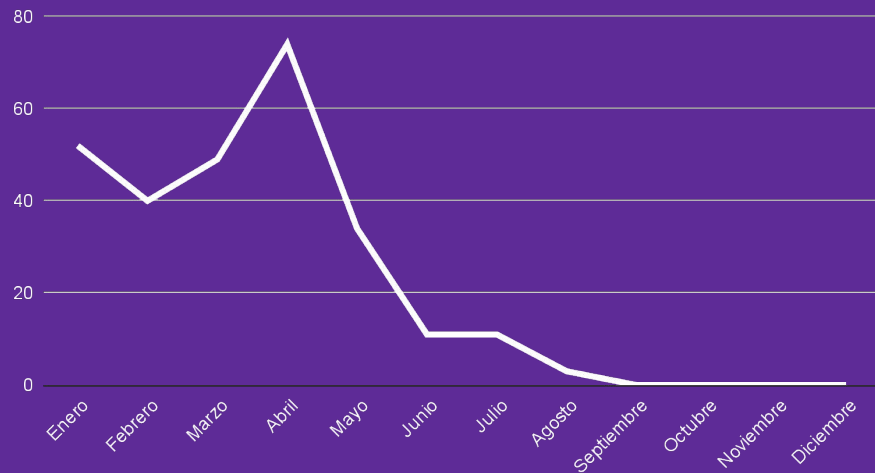
El año inició con 52 ventas en enero que en febrero tuvieron una ligera baja para recuperarse en marzo y alcanzar su pico en abril.

A partir del cuarto mes del año las ventas bajaron a gradualmente y agosto fue el último mes donde se registraron ventas.

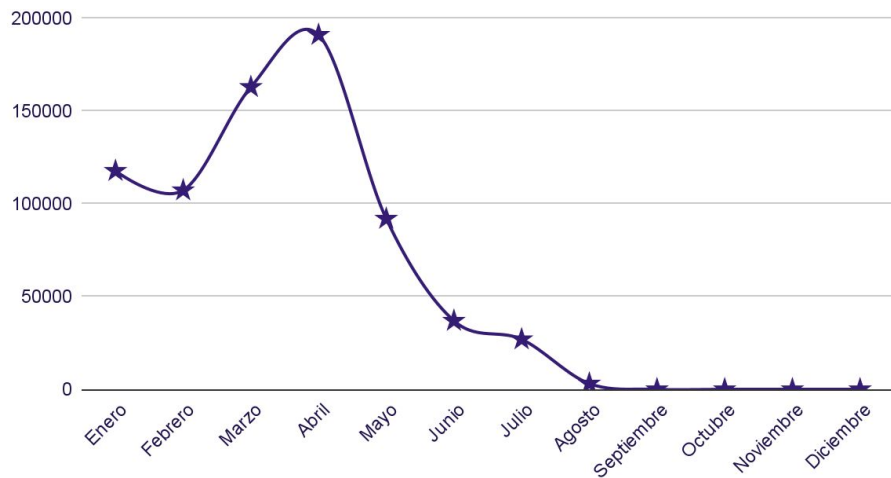
En el tercer trimestre del año no hubo ventas.

En total hubo 274 ventas en el año.

VENTAS MENSUALES



INGRESOS MENSUALES



Ingresos mensuales

Si bien abril se posiciona como el mes con mayores ventas e ingresos, marzo se posiciona como el segundo mes con mayores ingresos impulsado por la venta de mercancía más cara.

Sin embargo, a partir de abril los ingresos de la empresa también decaen, teniendo un fuerte costo de oportunidad para la empresa.

737 mil 916 pesos fueron ingresados por ventas en la empresa.

Conclusiones y sugerencias

Conclusiones

- Las ventas decayeron a partir del último mes del tercer trimestre del año y no lograron reponerse.
- Aunque algunos de los productos de audio fueron de los menos vendidos, si fueron de los mejor evaluados por los consumidores.
- Se desconoce si durante los meses con mayores ventas hubo algún factor que motivara el consumo (promociones, meses intereses, empaquetamiento de productos).
- La venta de productos más onerosos deriva en mejores resultados para la empresa, sin embargo, requiere de ventas constantes para mantener su operación.

Sugerencias

- Poner en el inicio de la página los productos mejores vendidos y sugerir los mejor evaluados a un precio especial para empaquetarlos.
- En la medida de lo posible evaluar cuál es la tasa de abandono del carrito y agilizar el proceso de compra para aumentar la conversión.
- Reducir el precio del inventario que está rezagado para evitar que caiga en obsolescencia.
- Iniciar una estrategia de marketing conversacional para movilizar el inventario.