

TOP USER PROFILE | ¿Qué perfil de usuario es el más rentable?

ANALYSIS OF: AVG SALES / TOTAL SALES / QTY ORDERS / CLV
BY: AGE GROUP AND COUNTRY/CITY



CONTEXTO

USA lidera las ventas totales en America, así como UK en Europa. Para entender qué impulsa este rendimiento, analizamos el **perfil de usuario más rentable para ambos mercados**. Este análisis servirá como referencia para replicar patrones de éxito en otros países y grupos de edad.



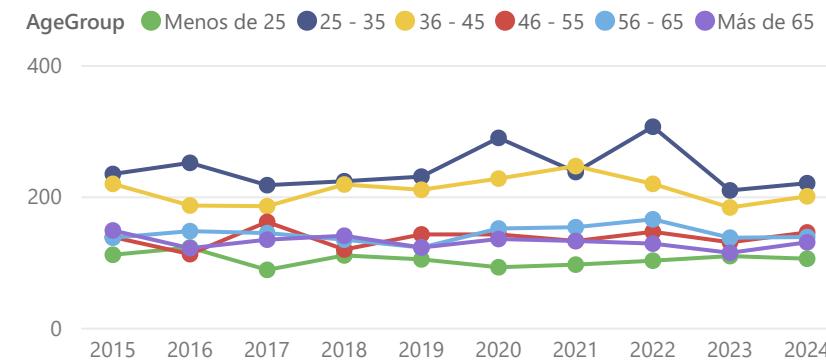
QUIÉN GASTA MÁS



Norte-américa: 36-45

Europa: 25-35

QUIÉN COMPRAS MÁS



Norte-américa: diferencia muy marcada entre los grupos líder en ingresos y el resto.

Europa: más equilibrado aunque sigue liderando el grupo de 25-35

Año

País

Franja de edad

- Menos de 25
- 25 - 35
- 36 - 45
- 46 - 55
- 56 - 65
- Más de 65

CUÁNTO ME REPORTAN AL AÑO

Ciudad	CLV
London	\$773,52
Liverpool	\$667,85
Birmingham	\$638,80
Manchester	\$623,27
Glasgow	\$576,72
Leeds	\$492,07



Teniendo en cuenta el CLV, donde medimos la frecuencia de compra con la media de gasto, aunque sea por poca diferencia, el grupo de 25-35 años supone un mejor cliente a largo plazo en UK, y el de 36-45 en USA.

USUARIO AMERICA

USUARIO EUROPA

Perfil de usuario

País	London	CLV
Ciudad	2,29	Frecuencia an...
Cantidad pedid...	\$603,10	Ticket medio

Los adultos de entre 25 y 46 años son mayormente el público objetivo. Revisar acciones promocionales para intentar replicar éxito de estas ciudades.

EVOLUCIÓN Y TENDENCIA GLOBAL

| Análisis de estacionalidad / canal

Mensual*: Se ha analizado en base a 28 días para procurar una igualdad equiparable entre todos los meses.



Tendencia anómala

- Meses outliers
- Ingresos recaen en un mercado

Tendencia equitativa

- Ingresos con tendencia lineal

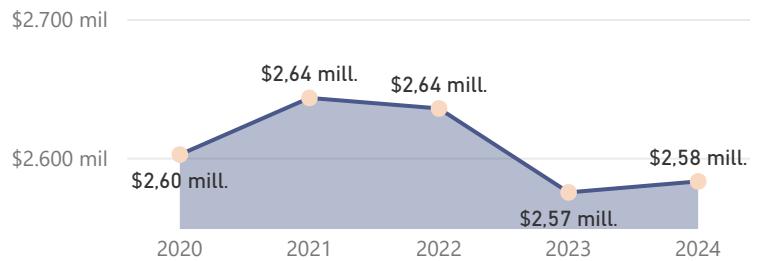
Año	
2020	2021
2022	2023
2024	

enero	febrero
marzo	abril
mayo	junio
julio	agosto
septie...	octubre
noviem...	diciem...

INGRESOS LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

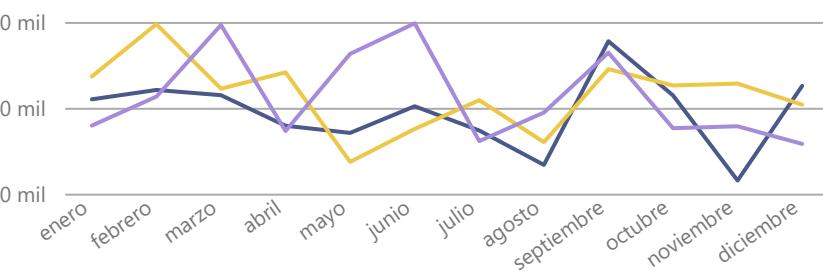
Anual: Crecimiento desde 2020 con clara bajada de 2022 a 2023. A pesar de que 2023 y 2024 tiene una facturación más estable en general, perder los picos de venta afectó de manera negativa.

El año 2022 sufrió varios picos que no siguen el comportamiento habitual de los ingresos.



Mensual*: Se aprecia cierta tendencia a la estacionalidad de los meses de **septiembre y diciembre**. Los meses de verano se ven flojos en general, así como noviembre.

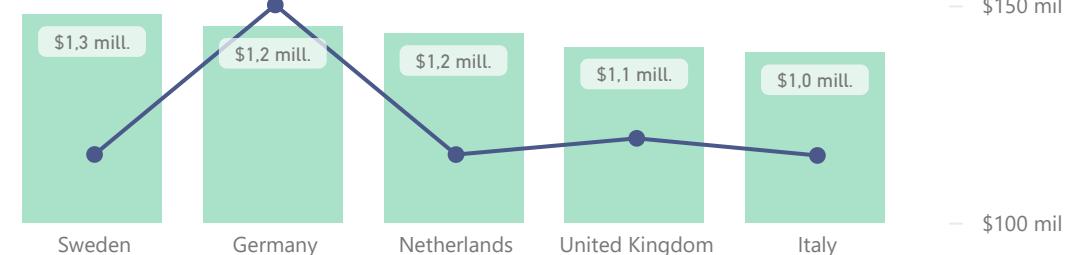
Año ● 2020 ○ 2021 ▲ 2022



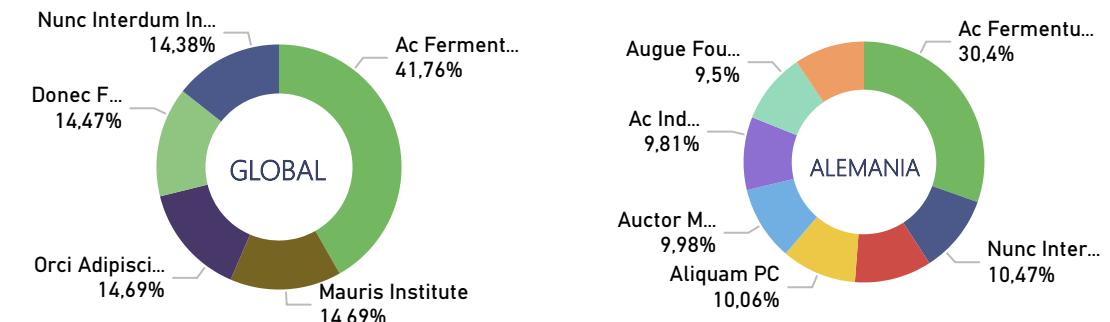
TENDENCIA DE VENTAS

A pesar de que Suecia es líder en ingresos, si tenemos en cuenta cuantas empresas hacen falta para llegar a esos números, Alemania es quien tiene más potencial, con una media de ventas claramente superior. Concretamente, la empresa Ac Fermentum supone +30% del global de ingresos y +20% del mercado alemán.

● Ventas totales ● Media de ventas



Ventas por empresa



DIAGNÓSTICO VENTAS 2023-2024 | Patrones, anomalías y posibles causas del descenso

Contexto

Cambio de comportamiento en las ventas de los últimos cinco años:

- De ingresos con una tendencia oscilante y con estacionalidades marcadas, a una tendencia mucho más lineal.
- A pesar de no siempre tender a la baja, las subidas mes a mes no suponen suficientes ingresos para compensar y alcanzar así el objetivo mensual/anual.



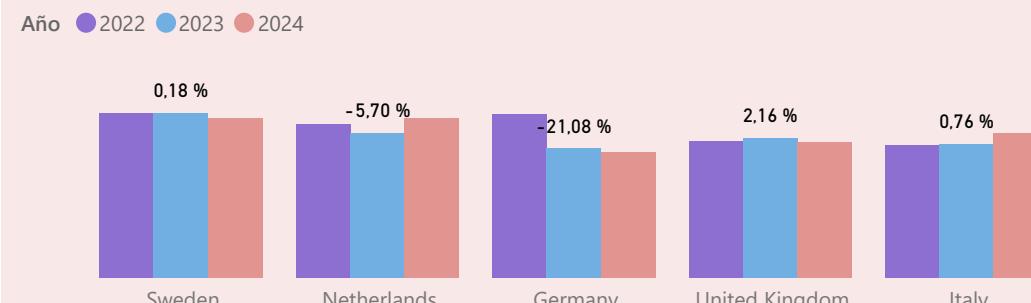
Variación % de ventas desde 2022



Factores caída 2023-2024

- Clara falta de picos de ventas. Del año 2022 al 2023 se tuvo una variación de ingresos de un -2,30%.
- Coincide con un descenso de las ventas de Alemania, concretamente de la empresa Ac Fermentum Incorporated (-68%).
- El comportamiento del consumidor sufrió un cambio brusco: disminución considerable del CLV, coincidiendo de nuevo con el comportamiento del mercado alemán.

ALEMANIA: de líder a motivo del descenso



Comportamiento del Client Life Value



Predicción de factores positivos

- Aumento de las ventas en diciembre de 2024
- Tendencia de distribución de los ingresos más equitativa.
- Las empresas de Países Bajos muestran un performance muy positivo.

