



Caso Practico 4

Autor: Gabriela del Carmen Barron Orozco

baorz.gab@gmail.com

1 Ganancias y costos por canal

Ganancias totales

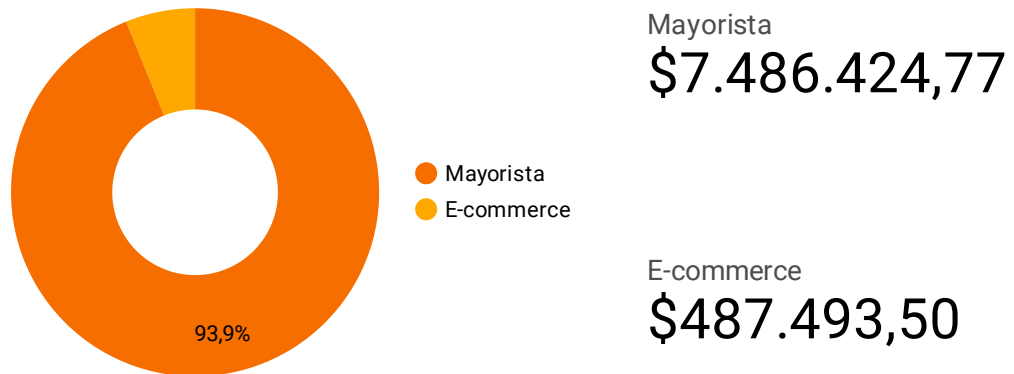
Mayoristas
\$6.316.424,77

E-commerce
\$87.993,50

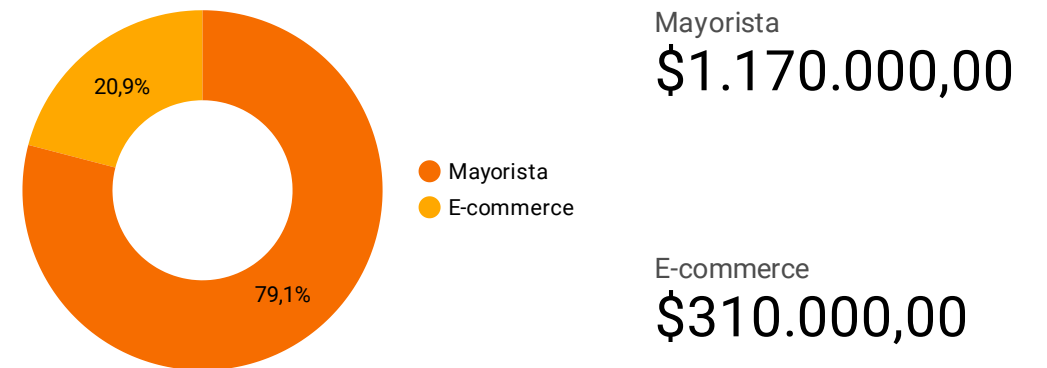
Costo de campañas publicitarias



Utilidades

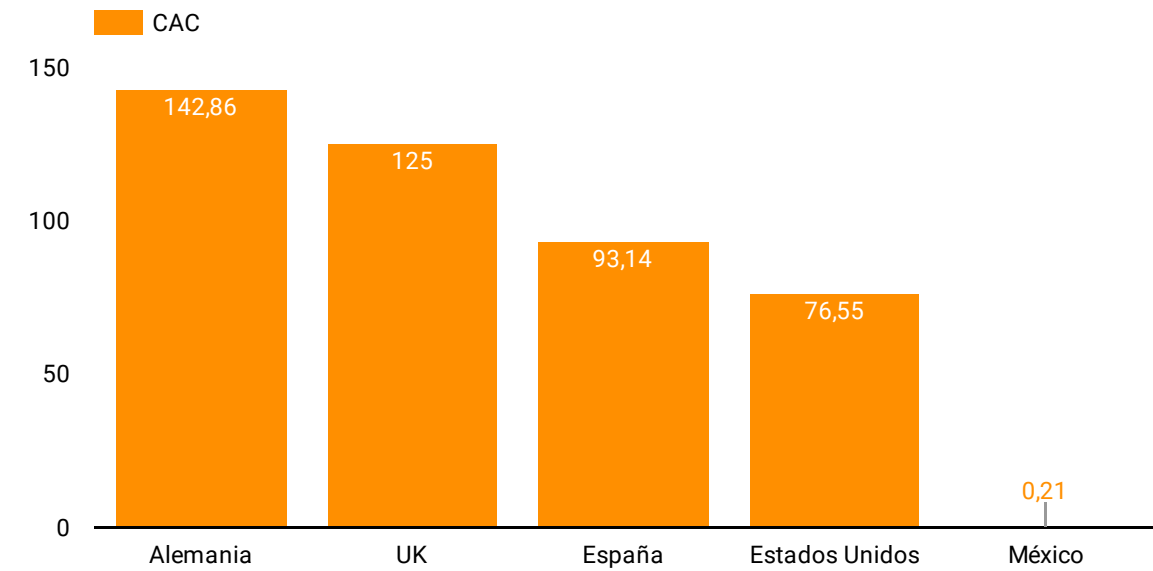


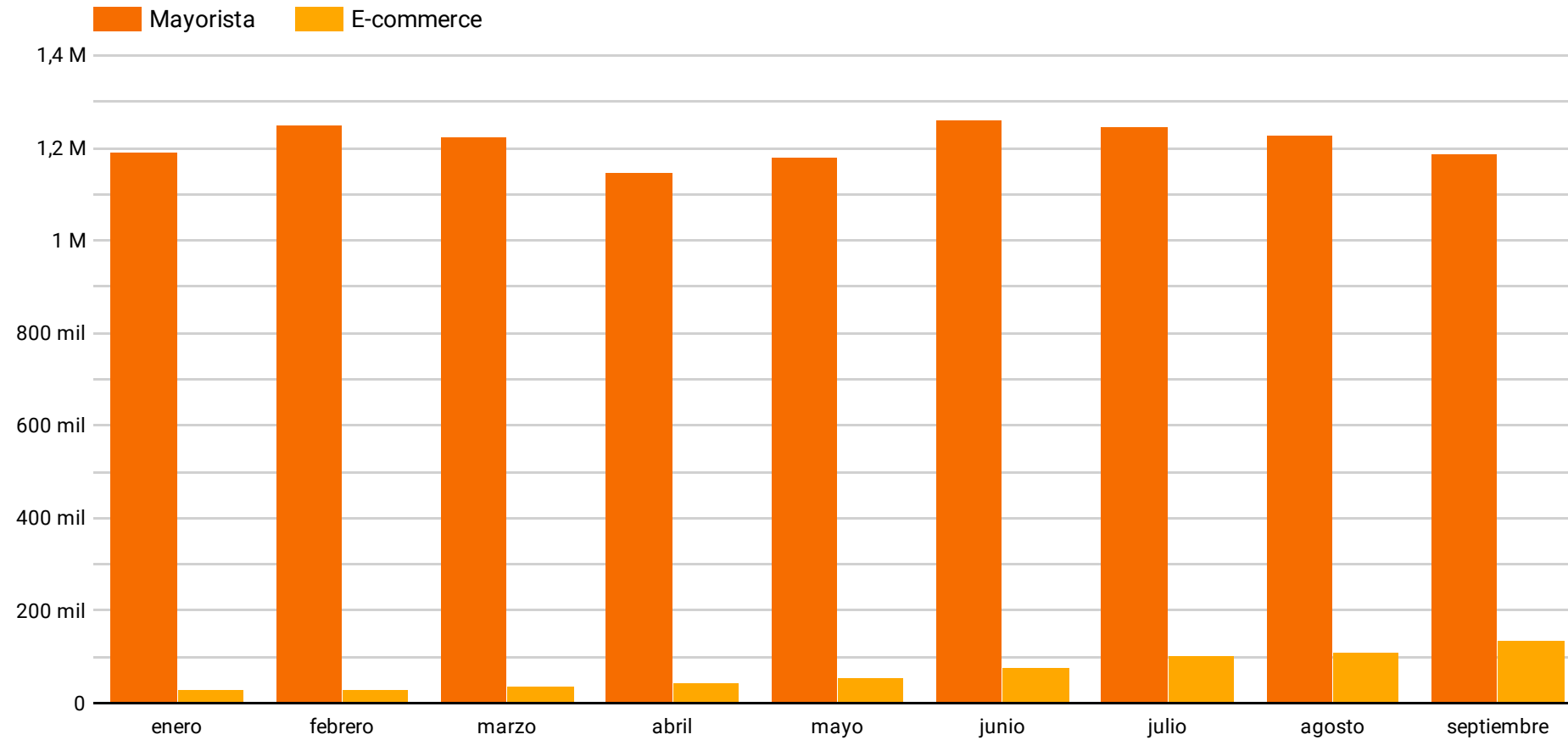
Gastos en Salario

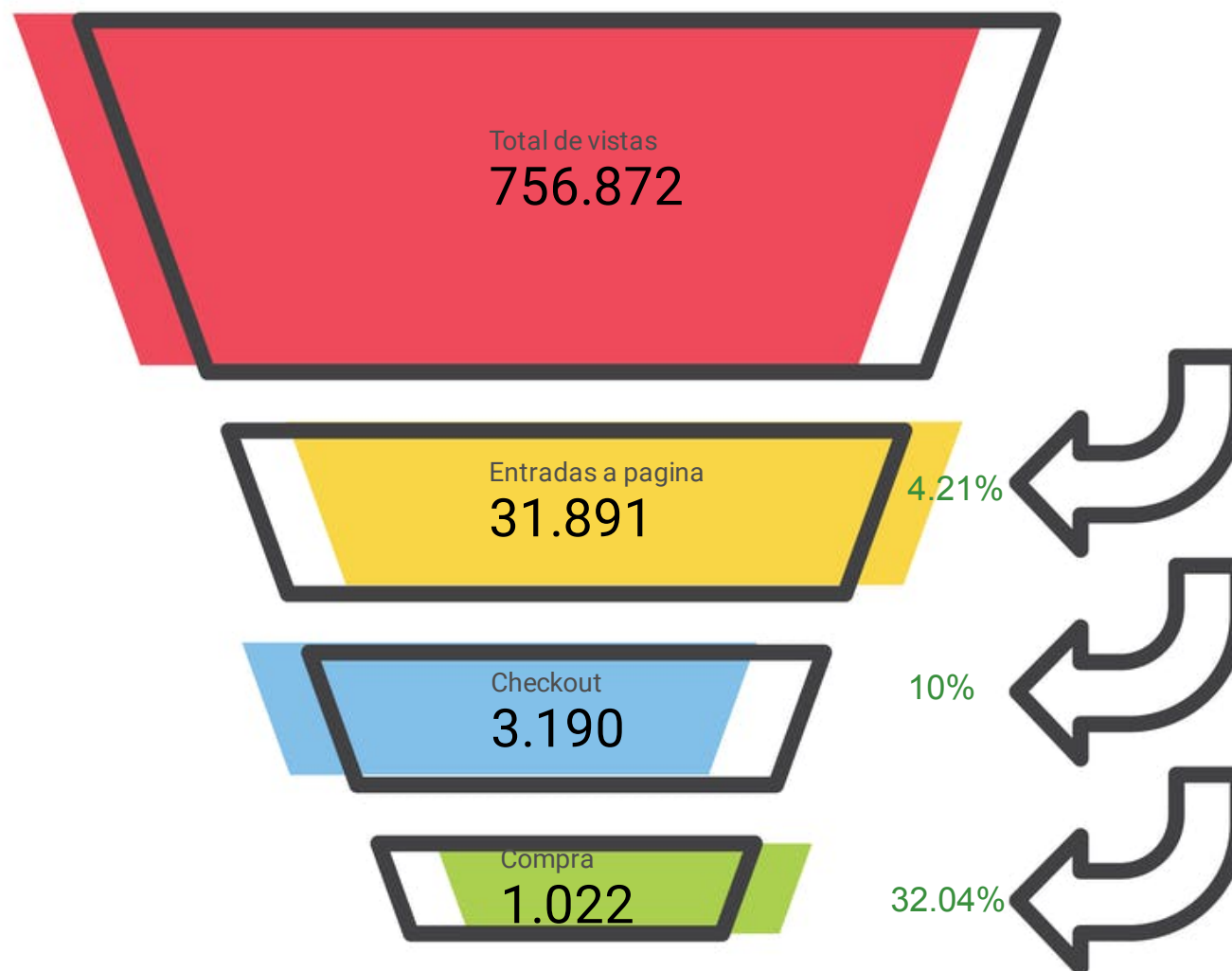


2 Estrategia de E-commerce por país

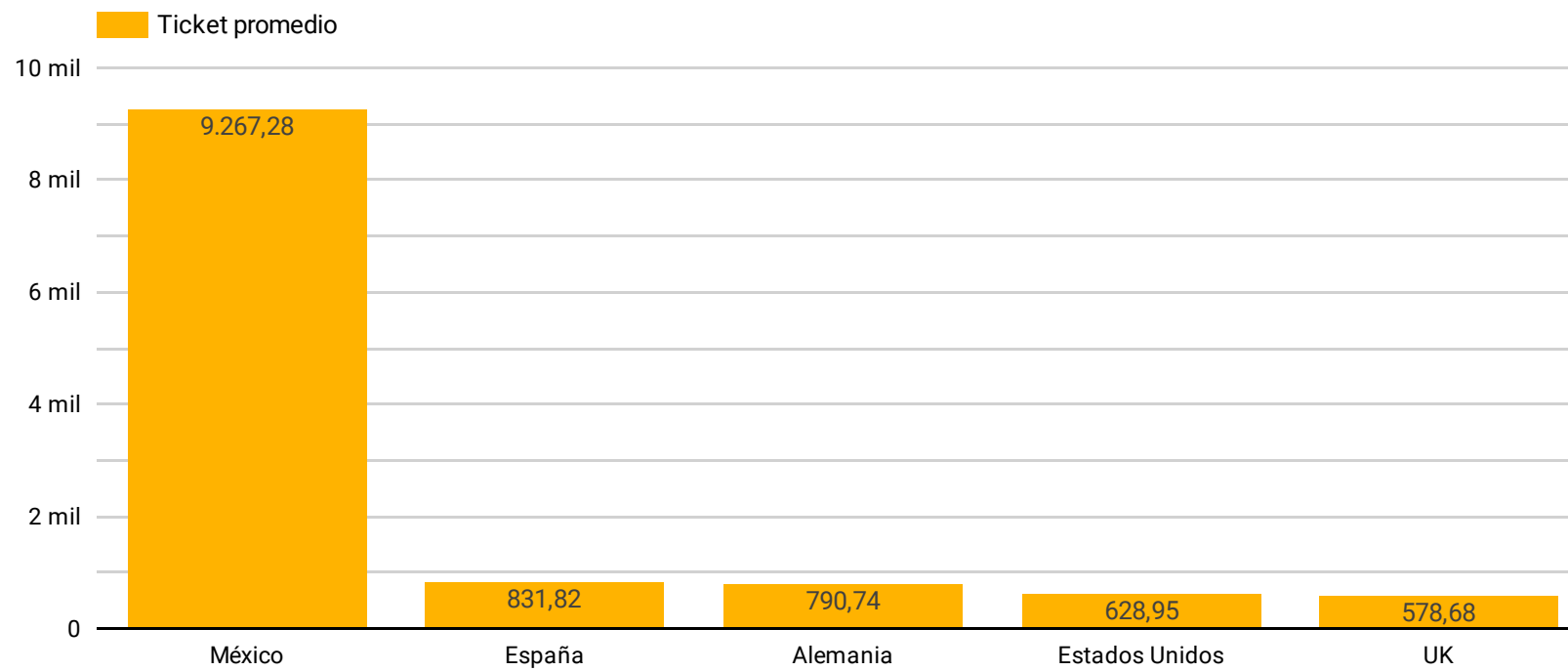
Pais	Costo campaña ▲	Cantidad de zapatos ▲	Utilidad antes de logistica ▼
UK	4.500	36	298.281
Alemania	8.000	56	189.312,5
España	9.500	102	59.025
Estados Unidos	23.500	307	42.700
México	44.000	207.376	27.450

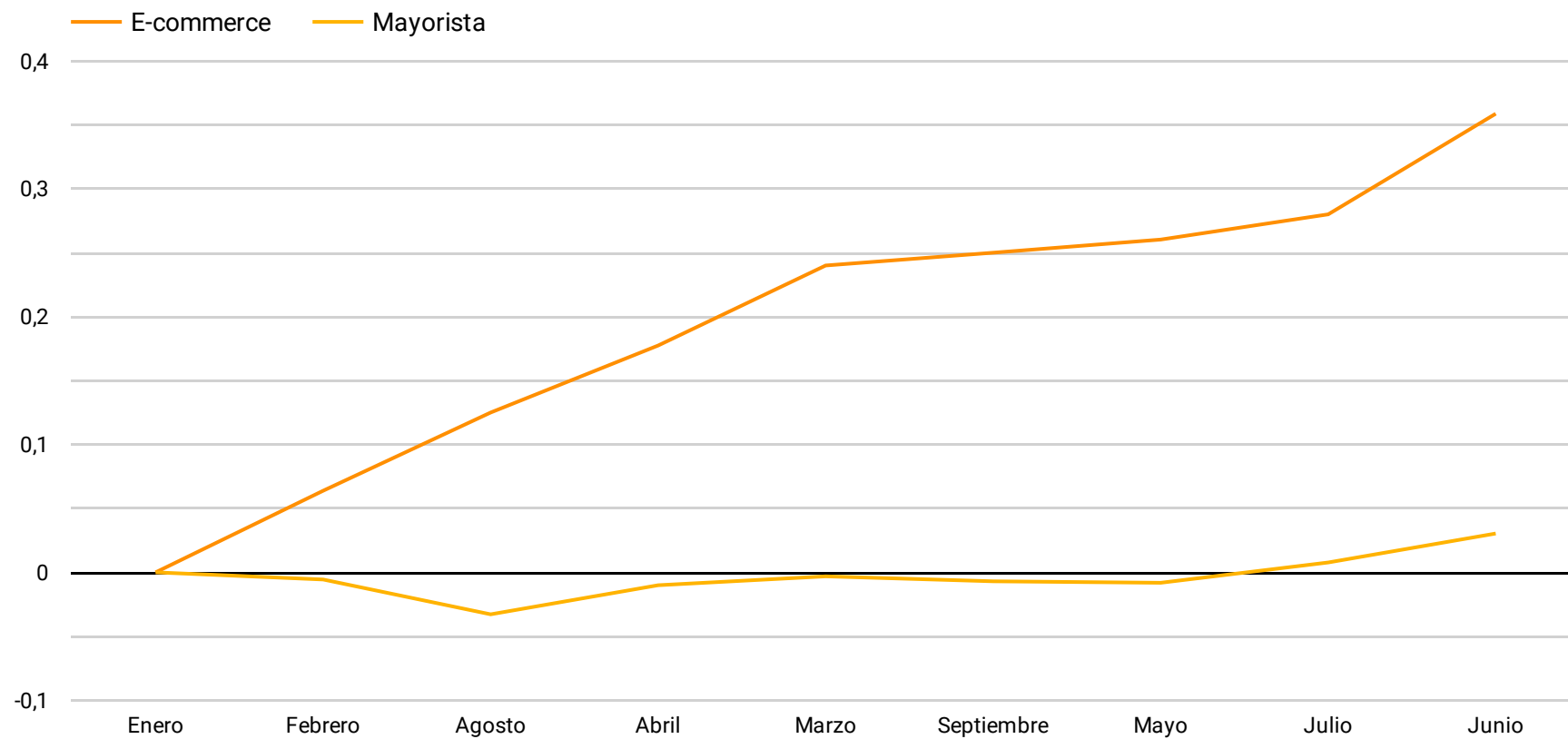






5 Ticket promedio por país





Mayoristas

Si bien, las **ganancias** finales fueron el **84%** de la utilidad antes de gastos. Hay que tener en cuenta que el **crecimiento** de este canal a lo largo del año **no fue bueno**, no se tuvieron caídas tan abruptas pero solo el mes de junio tuvo crecimiento.

Propuestas de mejora

- 1-. **Entrar al mercado mayorista en UK**: En base a las ventas por medio de las campañas de E-commerce, podemos notar que UK es un buen prospecto para entrar al mercado mayorista.
- 2-. Generar una campaña especial para las ventas mayoristas a lo largo del año.

E-commerce

Si bien, las **ganancias** finales fueron el **18%** de la utilidad antes de gastos. Hay que tener en cuenta que el **crecimiento** de este canal a lo largo del año **fue bueno**, cada mes había una mejora en el crecimiento. También hay que tomar a consideración que las ventas de este canal no son tan altas ya que se llevan 2 años aplicando este medio de ventas, por lo que podemos decir que es un buen margen de ganancia.

Propuestas de mejora

- 1-. **Invertir más la campaña para UK y Alemania**: Estos dos países tiene un muy buen promedio de ticket, además de que la estrategia de E-commerce fue más eficiente en estas dos naciones. Lo más probable es que si se destina el mismo presupuesto que se usó para la campaña de México y Estados Unidos las ganancias sean mayores que las que se obtuvieron en México y Estados Unidos.
- 2-. **UX del sitio web**: Hay buen número de vistas gracias a las campañas, pero se **pierden** a muchos clientes potenciales ya que no entran a la página, sería bueno **captar al 10%** de las vistas para mejorar el porcentaje de compra, ya que este es alto.