

Tecnología que potencia tus ideas

orion

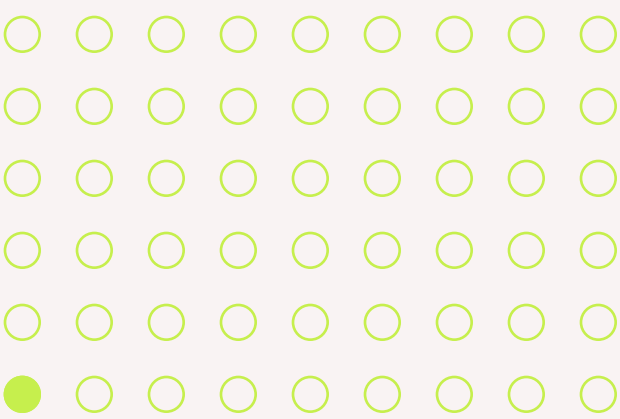
Informe de ventas primer semestre

2025

Proyecto Data analytics portfolio
por: César Saavedra

Objetivo del Análisis

El propósito de este reporte es analizar el desempeño comercial de ORION durante el primer semestre del año 2025, identificar patrones de comportamiento por ciudad, producto y cliente, y entregar hallazgos clave que orienten la estrategia comercial para el segundo semestre.



Nota: los datos utilizados corresponden a un ejercicio netamente académico.

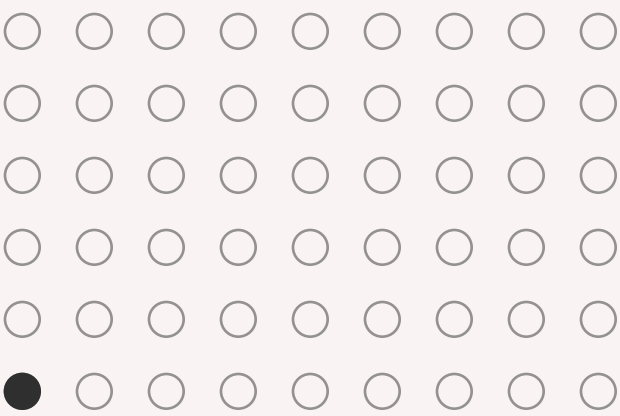


Alcance y Fuentes de Datos

Análisis de ingresos por ciudad, categoría, producto y vendedor.

Evolución de clientes nuevos por mes y región.

Participación de cada ciudad en los ingresos totales.



Fuentes: Datos de ventas de las tiendas físicas en Medellín, Barranquilla, Bucaramanga, Cali y Bogotá.
Periodo analizado: enero a junio de 2025.

Ingresos Totales y Evolución Mensual



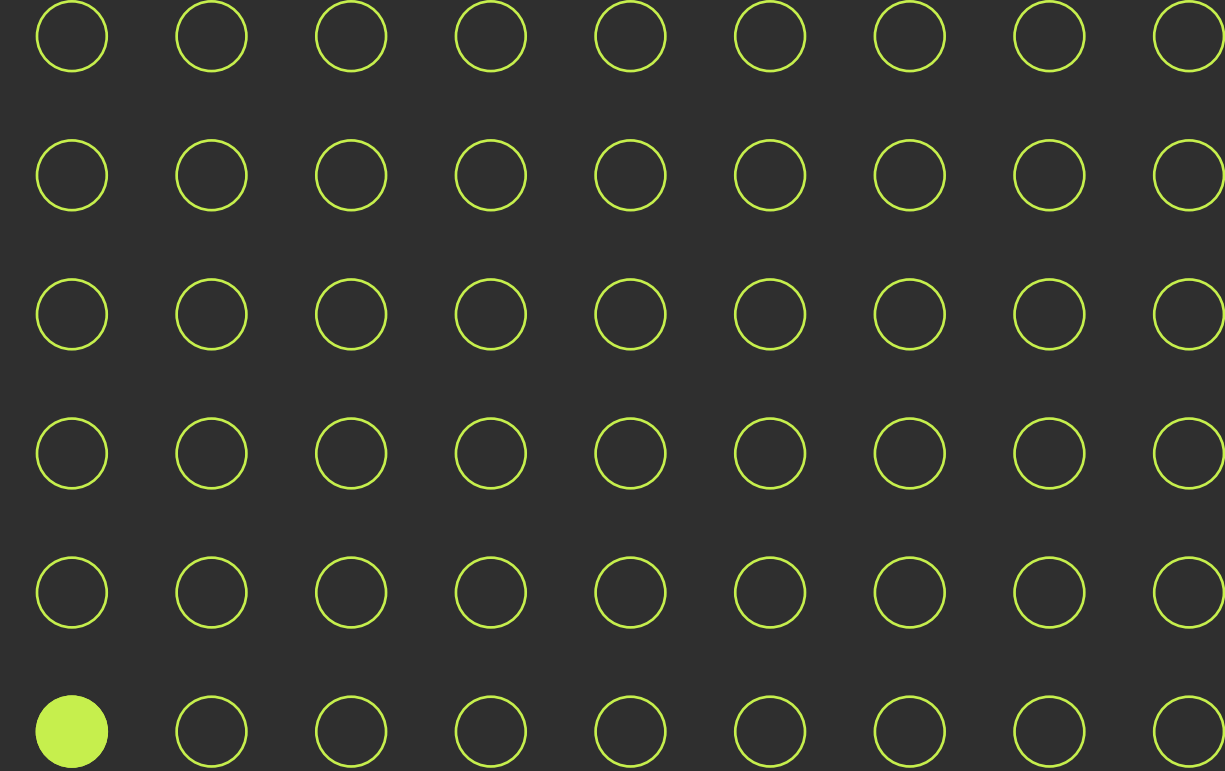
Durante el primer semestre de 2025, ORION **generó ingresos** totales por **\$9.757 millones.**



El mes con **mayor facturación** fue junio, con **\$1.776 millones.**



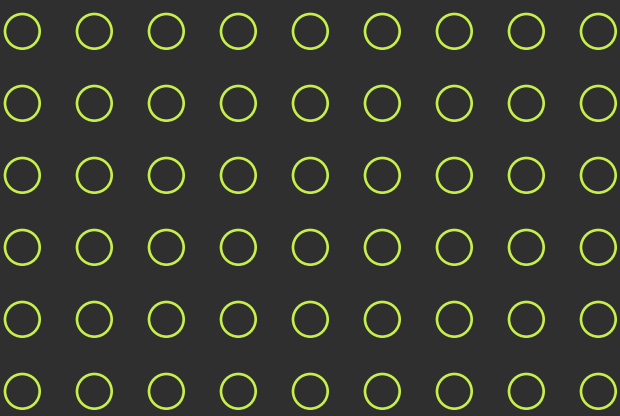
Se observa una tendencia de **crecimiento sostenido** hasta mayo, con un pico en junio.



Participación por Ciudad

Barranquilla fue la ciudad con mayor participación, generando el 21,78% de los **ingresos totales**.

↑ 21,78%



Le siguen **Cali** con:

21,07%

Bucaramanga con:

19,93%

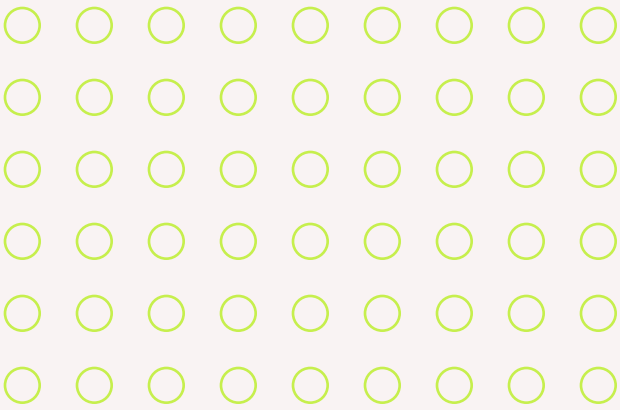
Bogotá, pese a su tamaño, tuvo una participación de solo el:

↓ 17,73%

Crecimiento de Clientes Nuevos

Durante el periodo
analizado se captaron:

618
nuevos clientes



Se destaca **febrero**
como el mes con
mayor adquisición:

134

junio con el menor
crecimiento:

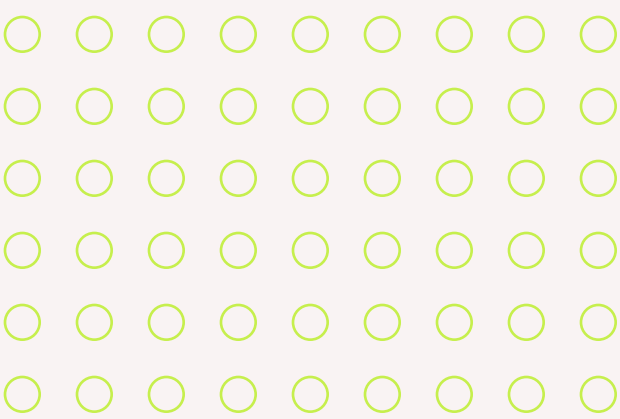
70

Barranquilla lidera en
número total de nuevos
clientes:

142

Categorías y Productos Más Vendidos

Las categorías con
mayores ingresos fueron:



El producto con mayores ingresos
fue el Lenovo IdeaCentre AIO, con:

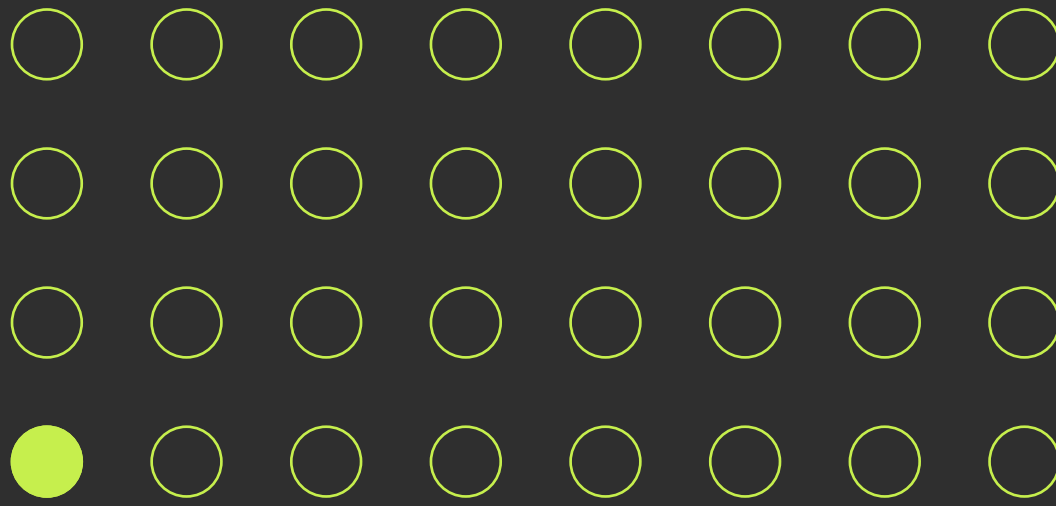
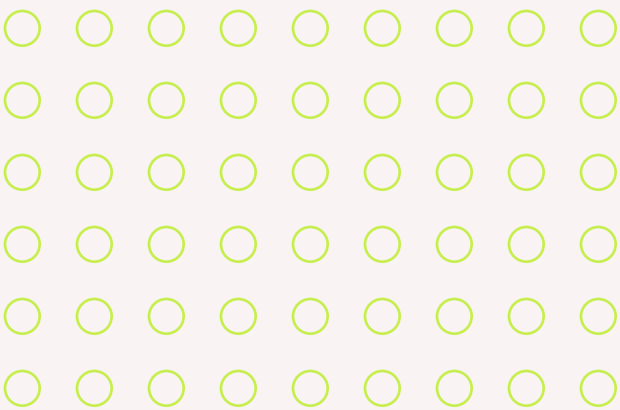
\$532
millones

Desempeño por Vendedor y Ciudad

En **Medellín** se encuentra el
vendedor con mejor desempeño
individual, con un aporte del

34,15%

de las ventas de su ciudad



el mejor vendedor fue
con

\$649.610.121

en ingresos generados.



Alberto de Mateo

Hallazgos Clave

Barranquilla lidera en ingresos y adquisición de clientes.

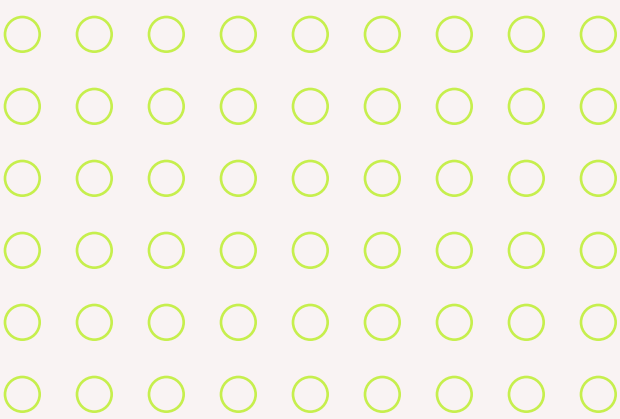
Caída sostenida en adquisición de clientes desde febrero.

Junio fue el mes más fuerte en ventas.

Bogotá presenta oportunidad de mejora en participación de mercado.

Las tres categorías más vendidas concentran más del 45% de los ingresos.

Se identifican vendedores de alto desempeño en ciudades clave.



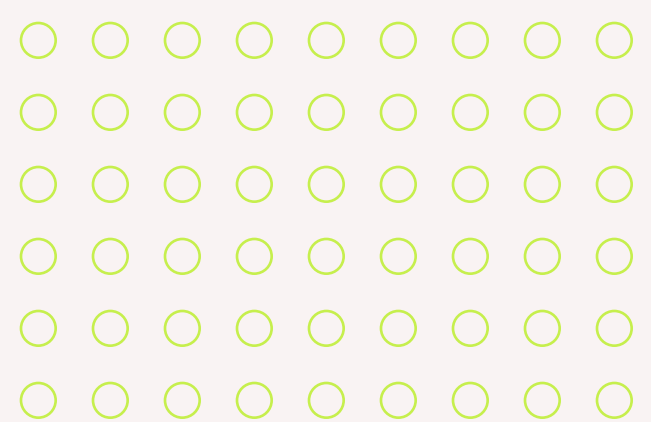
Recomendaciones

1

Reforzar campañas de adquisición de nuevos clientes, especialmente en ciudades con menor crecimiento como Medellín y Cali.

2

Potenciar los canales de venta en Bogotá, cuya participación está por debajo de su potencial.



3

Replicar prácticas del vendedor top de Medellín en otras regiones mediante mentorías o formación cruzada.

4

Priorizar stock, promociones y visibilidad para las categorías de portátiles, accesorios y desktops, que representan los mayores ingresos.

Tecnología que potencia tus ideas

orion

Muchas gracias por
su atención.

Proyecto Data analytics portfolio
por: César Saavedra