

Análisis de Datos para Optimización de Ventas en E-commerce

“Los datos en realidad no importan, lo que importa es **qué hacemos con ellos**”

Grupo No. 5

Insights

Ventas

Incrementar ventas

Las ventas anuales tienden a la baja, lo que requiere atención inmediata. Así también, el modelo de comportamiento de las ventas no se encuentra bajo control, lo que incrementa el riesgo de depender de las condiciones del mercado.

Categoría

Enfocar las ventas

Las categorías de productos que mayores ingresos reportan para la empresa cliente, es “Hogar” y “Juguetería”. Juntas, representan el 60.99% de las ventas totales.

Cientes

Priorizar ventas

El Top 5 de clientes, considerados VIP son: Cliente 43, Cliente 63, Cliente 5, Cliente 70, Cliente 30; son clientes regulares con frecuencias de compra mayores a cinco compras anuales, en su mayoría para el 2024, y con tendencia al alza para 2025, pero tendencia a la baja para 2026.

Estos cinco clientes representan cerca del 10% de las ventas totales en el período analizado.

Productos

Explotar ventas

El Producto 15 es el producto estrella de la empresa cliente, con un aporte del 8.20% del total de ventas en los tres años, así como el de mayor margen de beneficio.

Los productos 20 de categoría hogar y 25 de electrónica, poseen margen de beneficio significativo, y son considerados los productos con mejor ganancia, dado que presentan el mayor margen en comparación con su baja cantidad de venta. Esto se debe a que su precio unitario es de los más elevados, por lo que a la empresa cliente le convendrá impulsar las ventas de estos productos.

Recomendaciones

Recomendaciones

General

Gestionar los Datos

Exactitud

Coherencia

para mejores decisiones

Implementar Innovación

y TICs (CRM)

Ventas

Controlar la Demanda

Mejorar Competitividad

Reinventarse

Enfocar ventas a
productos que tengan

mejor margen

Descuentos y

Promociones

por temporada

Clientes

En el centro de las operaciones

Casarnos con el cliente

Programas de

Fidelización

Escuchar al cliente, tanto
lo que dice, como lo que
no dice.

Dashboard

Categoría

- Seleccionar todo
- Electrónica
- Hogar
- Juguetería
- Periféricos

Electrónica

Hogar

Juguetería

Periféricos

Producto

Todas

Todas

Año

Todas

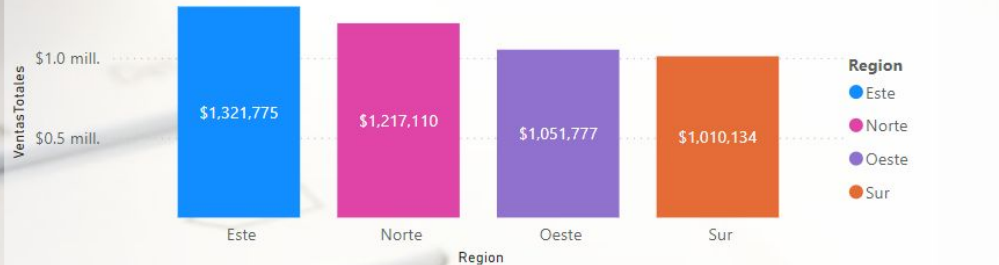
Todas

Nombre Mes

Todas

VentasTotales por Region y Region

Region	VentasTotales
Este	\$1,321,775
Norte	\$1,217,110
Oeste	\$1,051,777
Sur	\$1,010,134



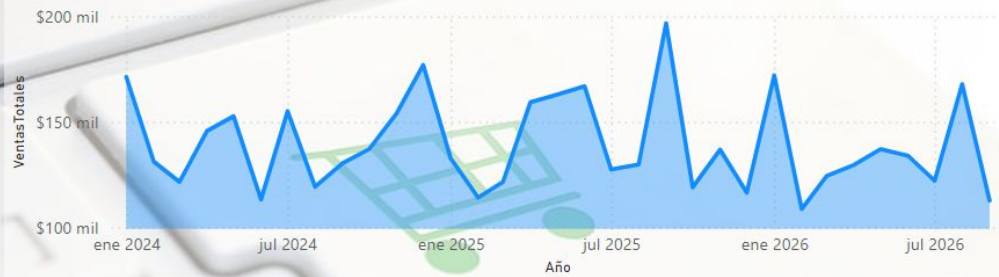
\$4,600,795
VentasTotales

VentasTotales

\$4,140,716
MargenBeneficio

MargenBeneficio

Gráfico de líneas que muestra las Ventas Totales por Año y Mes desde enero de 2024 hasta julio de 2026. El eje Y representa las ventas en millones de dólares, con marcas a \$100 mil, \$150 mil y \$200 mil. El eje X muestra los meses, con etiquetas para ene 2024, jul 2024, ene 2025, jul 2025, ene 2026 y jul 2026. La línea azul muestra una tendencia fluctuante, con picos que alcanzan hasta \$200 mil y valles que bajan a \$100 mil.



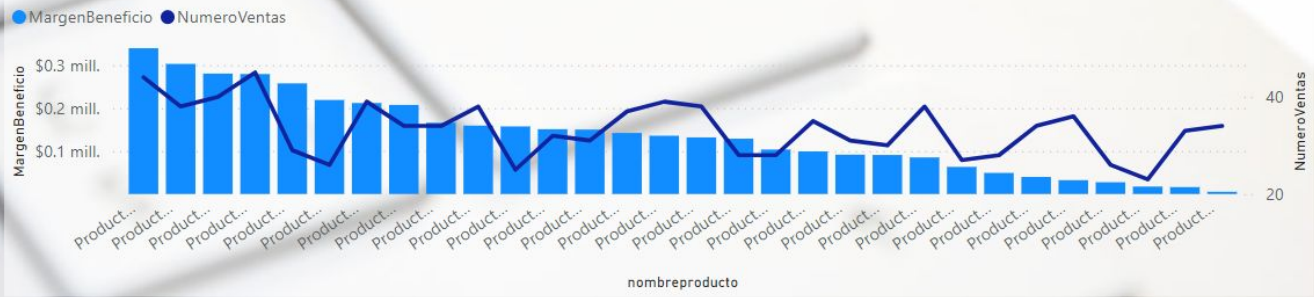
MargenBeneficio y NumeroVentas por nombreproducto

● MargenBeneficio ● NumeroVentas

MargenBeneficio

NumeroVentas

nombreproducto



Rango de Ventas

Seleccionar todo

Menos de \$1,000

Entre \$1,000 y \$2,500

Entre \$2,500 y \$5,000

Entre \$5,000 y \$7,500

Entre \$7,500 y \$10,000

Mas de \$10,000

\$4,601

Ticket Promedio

1000

Transacciones de Venta

Categoría

Seleccionar todo

Electrónica

Hogar

Juguetería

Periféricos

Región

Todas

Año

Todas

Mes

Todas

TOP 5 PRODUCTOS POR CANTIDAD VENDIDA



TOP 5 PRODUCTOS POR CANTIDAD VENDIDA



Top 5 Clientes por año

Cliente 9	Cliente 77	Cliente 94	Cliente 23	Cliente 28
\$18,919	\$13,498	\$11,320	\$8,141	\$7,762