Análisis de Valores Históricos:

Grafico 1: Ventas totales por fecha

—-------------------------

Gráfico 2: Posición total productos por fecha

En este gráfico se puede ver el número de productos que hay en activo en el tiempo. Observamos que cada mes tenemos más productos en el mercado y esto nos da una idea general del crecimiento de nuestros activos. Los datos que tenemos nos muestran que empezamos con unos 2.9M de productos en el mercado en Enero de 2018 y que en Mayo de 2019 hemos conseguido 4.38M (165.5%).

Gráfico 3: Ventas por producto:

Este es el gráfico más importante de todos. Hemos realizado un gráfico con las ventas por productos en los diferentes meses desde marzo de 2018 hasta Mayo de 2019. En rasgos generales podemos ver que los meses de Septiembre y Octubre son los meses más fuertes,en cuanto a ventas de todos los productos en general. En particular vemos que en esos meses se abren muchas más cuentas (152K en Septiembre y 164K en Octubre). Por otro lado hay que resaltar que en el mes de Enero nos encontramos con el mes de mayor número de bajas de nuestros servicios ( Plan de pensiones -27K y Payroll -23K ), aunque destacamos que esas bajas las recuperamos inmediatamente en el mes siguiente con altas de las mismas cantidades.

Gráfico 3: Ventas totales (del anterior dashboard)

Este gráfico nos da una idea generalista de las ventas totales de todos los productos en relación con el tiempo. En él podemos ver que los mejores meses en cuanto a ventas son Septiembre y Octubre y el peor, como hemos comentado antes, es Enero. Podemos sacar conclusiones de que el comportamiento del consumidor en septiembre y octubre es favorable debido al ciclo laboral.

Gráfico 5: Clientes Activos

En esta slide podemos ver dos gráficos a tener en cuenta. En este en particular habla de los clientes activos de nuestra empresa. Estos clientes son aquellos que tienen algún producto o servicio con nosotros, por lo que podemos ver que en Agosto de 2018 nuestros clientes activos se dispararon (posiblemente debido a alguna nueva campaña de marketing). El dato más importante el cual nos dice que nuestra empresa va en buen camino es que el número de clientes activos durante el tiempo solo ha aumentado hasta la fecha, por lo tanto se podría decir que estamos en un mercado de consolidación como imagen de marca y no solo de reconocimiento.

Gráfico 6: Clientes nuevos

Podemos observar la relación entre los dos gráficos y ver como la campaña de reconocimiento de marca que se realizó en Agosto de 2018 trajo un gran volumen de clientes nuevos y por lo que vemos terminó en diciembre de 2018.

Gráfico 7: Número de clientes

En el siguiente gráfico podemos ver la permanencia de los clientes durante el tiempo, la retención del cliente en la empresa, observamos que la mayor parte de los clientes prescinden de nuestros servicios antes del primer año y la otra gran mayoría se van entre el ano y medio y 2 años y medio.

Grafico 8: Productos por clientes (repasar esto)

380k Clientes no tienen ningún producto o servicio contratado con nosotros, el 85.7%