

# Reporte de ventas

## Graficos comparativos



## ## Reporte de Ventas Totales

### Introducción:

Este reporte presenta un análisis completo de las ventas totales, incluyendo información sobre los clientes, productos adquiridos, montos de compra y estrategias para mejorar el rendimiento del negocio.

### Datos de Ventas:

La siguiente tabla muestra el detalle de cada transacción realizada:

Cliente	Producto	Monto	Fecha de Compra (Índice)
Justin123	Pan con jamon	\$200.00	1
Juan perez	Peso con perez	\$2,000.00	2
Justin Feliz Taveras	Pan con jamon	\$1,200.00	3
Justin 123	Pan con queso	\$5,000.00	4
Justin	Jamon	\$9,000.00	5
Juan perez	Jamon	\$2.00	6
saidyBatista	jamon	\$100.00	7
justin@gmail.com	Pan con jamon	\$1,200.00	8
Justin	Pan con jamon	\$1,000.00	9
Justin124	Pan con jamon	\$1,000.00	10
Juan perez 123	Pan con queso	\$1,000,000.00	11
Juan perez	Jamon con pollo	\$1,200.00	12
Gabrielito	Pan con jamon	\$100,000.00	13
Juan perez	Pan con jamon	\$12,000.00	14
Justin123	Pan con jamon	\$12,333.00	15

## Análisis de Datos y Estrategias de Marketing:

Observamos una alta demanda del producto "Pan con jamon". Esto representa una oportunidad para ofrecer variaciones del mismo, como "Pan con jamon y queso" o "Pan con jamon integral", ampliando así la oferta y atrayendo a un público más diverso. Además, se puede implementar una estrategia de precios promocionales por la compra de múltiples unidades de este producto.

Identificamos a "Juan perez" como un cliente recurrente. Se recomienda implementar un programa de fidelización que recompense a clientes frecuentes con descuentos exclusivos o productos gratuitos. Esto fomentará la retención de clientes y aumentará las ventas a largo plazo.

La compra de "Pan con queso" por parte de "Juan perez 123" por un valor de \$1,000,000.00 representa un outlier y merece una investigación para confirmar la validez de la transacción. De confirmarse, se podría estudiar el perfil de este cliente para entender las motivaciones detrás de esta compra significativa y replicar la estrategia con otros clientes potenciales.

## Ideas de Negocio:

- Diversificación de productos: Introducir nuevos productos complementarios a los existentes.
- Creación de combos: Ofrecer combos que incluyan "Pan con jamon" con otros productos a un precio atractivo.
- Implementación de un sistema de delivery: Facilitar la compra a los clientes ofreciendo un servicio de entrega a domicilio.

## Conclusiones:

El análisis de las ventas totales revela la importancia del producto "Pan con jamon" y la necesidad de capitalizar su popularidad. La implementación de las estrategias de marketing y las ideas de negocio propuestas contribuirá al crecimiento sostenible del negocio, fomentando la fidelización de clientes y atrayendo a nuevos consumidores. La revisión de la transacción atípica es crucial para la correcta interpretación de los datos y la toma de decisiones estratégicas.