

DISTRIBUCION DE CLIENTES ACTIVOS E INACTIVOS

	A	B
1	Etiquetas de fila	Cuenta de Nombre_Cliente
2	1-5	5,511
3	6-10	4,489

Distribución de Clientes Activos e Inactivos



<https://datawrapper.dwcdn.net/jt8nM/1/>

INTERPRETACION

El gráfico de pastel resalta la proporción de clientes según su nivel de actividad, el 45% de los clientes corresponde al grupo activo, que ha realizado entre 6 y 10 compras, lo que representa una base de clientes leales significativa, el 55% restante está compuesto por clientes menos activos o inactivos, quienes han realizado entre 1 y 5 compras, lo que significa que la mayoría interactúa de manera ocasional con la tienda.

RECOMENDACIONES

- **Fidelización de Clientes Activos:** Crear programas de fidelidad, como puntos acumulables o descuentos especiales para clientes frecuentes
- **Reactivación de Clientes Menos Activos:** Implementar estrategias personalizadas, como correos electrónicos con ofertas exclusivas o cupones de descuento, para motivar a los clientes ocasionales a realizar más compras