Logotipo

Descripción generada automáticamente**Análisis Estratégico del Negocio**

**Informe para el Consejo de Administración**

**Resumen Ejecutivo**

* El negocio ha generado **39.854.875,32 €** en ingresos totales durante el año.
* Sin embargo, se observa una **tendencia decreciente significativa** en los ingresos mensuales.
* Es crucial implementar estrategias para **revertir esta caída** y **diversificar las fuentes de ingresos** para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

**Conclusiones y recomendaciones:**

El negocio enfrenta riesgos significativos debido a la disminución de ingresos mensuales, alta concentración en un solo departamento y en pocos productos y secciones, así como una dependencia de clientes con compras de bajo valor.

**Evidencias:**

* Disminución de ingresos: 82% de caída en ingresos mensuales a lo largo del año.
* Falta de diversificación: Departamento 4 y Sección 24 dominan los ingresos.
* Bajo valor promedio de compra: Valor promedio por pedido de 19,34 €.

**Recomendaciones:**

1. Diversificación de Departamentos y Secciones
   * Acción: Desarrollar estrategias para impulsar otros departamentos y secciones menos representados.
   * Beneficio: Reducir la dependencia y el riesgo asociado con la concentración actual.
2. Ampliación de la Oferta de Productos
   * Acción: Introducir nuevos productos no orgánicos y fomentar la venta de productos menos populares.
   * Beneficio: Atraer a una base de clientes más amplia y adaptarse a posibles cambios en las preferencias del mercado.
3. Incremento del ticket medio de compra
   * Acción: Implementar un sistema de recomendación analítico.
   * Beneficio: Incrementar los ingresos medios por cliente y mejorar la lealtad del cliente.

**Análisis Detallado**

**1. Tendencia Decreciente de Ingresos Mensuales**

Los ingresos mensuales muestran una disminución constante a lo largo del año.

**Evidencia**: Los ingresos mensuales han disminuido en un **82%** desde enero hasta diciembre, lo que indica una necesidad urgente de identificar y abordar las causas subyacentes.

| **Mes** | **Ingresos (€)** |
| --- | --- |
| 2023-01 | 6.673.099,74 € |
| 2023-02 | 4.945.202,53 € |
| 2023-03 | 4.725.676,75 € |
| 2023-04 | 3.994.824,12 € |
| 2023-05 | 3.626.726,78 € |
| 2023-06 | 3.125.001,00 € |
| 2023-07 | 2.937.364,05 € |
| 2023-08 | 2.533.350,46 € |
| 2023-09 | 2.343.858,92 € |
| 2023-10 | 2.127.269,84 € |
| 2023-11 | 1.637.899,98 € |
| 2023-12 | 1.184.601,15 € |

**2. Rendimiento por Departamento**

Los ingresos están altamente concentrados en un solo departamento.

**Evidencia**: El **Departamento 4** representa aproximadamente el **93%** de los ingresos totales, lo que sugiere una dependencia excesiva y un riesgo potencial si este departamento enfrenta desafíos.

| **Departamento** | **Ingresos (€)** |
| --- | --- |
| 4 | 37.003.251,70 € |
| 16 | 1.529.354,77 € |
| 20 | 946.220,85 € |
| 7 | 376.048,00 € |

**3. Distribución de Ventas por Sección**

Las ventas están concentradas en pocas secciones.

**Evidencia**: Las **Secciones 24, 123 y 83** constituyen el **92%** de los ingresos totales, indicando una concentración que podría ser riesgosa si las tendencias del mercado cambian.

| **Sección** | **Ingresos (€)** |
| --- | --- |
| 24 | 20.879.374,69 € |
| 123 | 8.634.823,85 € |
| 83 | 7.237.312,87 € |
| 67 | 946.220,85 € |
| 53 | 821.420,62 € |
| 84 | 707.934,15 € |
| 115 | 376.048,00 € |
| 16 | 251.740,28 € |

**4. Análisis de Productos**

Existe una alta dependencia en productos **orgánicos.**

**Evidencia:** Especialmente en **bananas** y **fresas**, lo que podría ser una fortaleza si se gestiona adecuadamente o una debilidad si cambia la demanda.

**Top 10 Productos más Vendidos (por Cantidad)**

1. **Banana** - 2.460.324 unidades
2. **Bolsa de Bananas Orgánicas** - 1.976.709 unidades
3. **Fresas Orgánicas** - 1.381.309 unidades
4. **Espinacas Baby Orgánicas** - 1.258.330 unidades
5. **Aguacate Hass Orgánico** - 1.104.957 unidades
6. **Aguacate Orgánico** - 923.461 unidades
7. **Limón Grande** - 804.752 unidades
8. **Fresas** - 748.065 unidades
9. **Limones** - 733.736 unidades
10. **Leche Entera Orgánica** - 715.085 unidades

**Top 10 Productos que Generan más Ingresos**

1. **Bolsa de Bananas Orgánicas** - 4.842.937,05 €
2. **Fresas Orgánicas** - 3.439.459,41 €
3. **Banana** - 2.583.340,20 €
4. **Frambuesas Orgánicas** - 2.032.919,25 €
5. **Aguacate Hass Orgánico** - 1.977.873,03 €
6. **Espinacas Baby Orgánicas** - 1.874.911,70 €
7. **Aguacate Orgánico** - 1.616.056,75 €
8. **Fresas** - 1.533.533,24 €
9. **Arándanos Orgánicos** - 1.444.778,50 €
10. **Tomates Cherry Orgánicos** - 1.128.040,95 €

**5. Comportamiento de los Clientes**

Ningún cliente individual tiene un impacto significativo en los ingresos totales, lo que indica una amplia base de clientes con compras de **bajo valor**, representando una oportunidad para estrategias de **upselling** y **fidelización**.

**Evidencia:** Los 20 clientes principales generan ingresos individuales relativamente bajos en comparación con el total.

* **Compra media por cliente**: **219,09 €**
* **Valor promedio por pedido**: **19,34 €**
* **Total de pedidos realizados**: **2.060.188**

**Principales Clientes por Ingresos**

| **Cliente** | **Ingresos (€)** |
| --- | --- |
| 189425 | 4.784,44 € |
| 145686 | 4.656,01 € |
| 95967 | 4.441,07 € |
| 67870 | 4.381,49 € |
| 51256 | 4.280,17 € |
| ... | ... |