

Analisis de Clusters

Este informe presenta un análisis detallado de 6 clusters de clientes basado en variables demográficas, de comportamiento de compra y visitas web. Se identifican perfiles, valor potencial y recomendaciones estratégicas para cada grupo.

Cluster 0: Jubilados con bajo consumo

- Edad promedio: 68 años
- Ingreso: \$43,430
- Gasto Total: \$172
- Compras web/tienda: 2.6 / 4.0
- Visitas web: 5.4
- Recency: 52 días

Jubilados o adultos mayores con ingresos limitados y bajo consumo, posiblemente tradicionales y poco interesados en canales digitales. Clientes poco rentables.

Cluster 1: Mayores con alto ingreso

- Edad promedio: 69 años
- Ingreso: \$73,497
- Gasto Total: \$1,200
- Compras web/tienda: 4.6 / 8.5
- Visitas web: 2.7
- Recency: 51 días

Perfil: **Adultos mayores de alto poder adquisitivo**, compran bastante pero más en tiendas físicas. Posiblemente buscan buena atención y confianza. Rentables si se los fideliza bien.

Cluster 2: Jóvenes digitales de bajo gasto

- Edad promedio: 49 años
- Ingreso: \$32,987
- Gasto Total: \$116
- Compras web/tienda: 2.2 / 3.3
- Visitas web: 6.6
- Recency: 24 días

Perfil: **Usuarios digitales de bajo ingreso que visitan mucho pero compran poco.**
Podrían ser indecisos o sensibles al precio. Buen target para promociones o cupones.

Cluster 3: Clientes premium multicanal

- Edad promedio: 46 años
- Ingreso: \$78,234
- Gasto Total: \$1,296
- Compras web/tienda: 4.6 / 8.5
- Visitas web: 2.7
- Recency: 50 días

Perfil: **Clientes premium multicanal**, de alta capacidad económica. Gastan mucho y regularmente. Altamente rentables. Necesitan excelente experiencia omnicanal y ofertas exclusivas.

Cluster 4: Digitalizados activos

- Edad promedio: 59 años
- Ingreso: \$59,972
- Gasto Total: \$896
- Compras web/tienda: 8.0 / 7.9
- Visitas web: 6.4
- Recency: 46 días

Perfil: **Clientes activos, digitales e híbridos**, con gasto medio-alto y comportamiento mixto (web/tienda). Buen target para fidelización digital. Posiblemente boomers digitalizados.

Cluster 5: Visitantes pasivos frecuentes

- Edad promedio: 49 años
- Ingreso: \$32,629
- Gasto Total: \$115
- Compras web/tienda: 2.3 / 3.2
- Visitas web: 7.1
- Recency: 76 días

Perfil: **Visitantes frecuentes pero compradores pasivos.** Probablemente frustrados con la oferta o muy sensibles al precio. Atención: pueden representar oportunidad de reactivación con campañas específicas.