

Análisis de Alemania

Resumen de Desempeño:

Alemania se destaca como uno de los mercados más importantes para la empresa con 21% de las compras, es un mercado fuerte con un verdadero potencial de crecimiento, alcanza la media de 200 euros al año, se encuentra entre los principales países en volumen total de ventas y valor promedio por transacción.

Las ventas son sólidas, pero las transacciones rechazadas superan ligeramente el objetivo de 5 rechazos/año.

Hay muchos usuarios comprando pero ninguno de los usuarios alcanzan el objetivo de 10 transacciones/año.

Problema Operativo: Es necesario revisar las transacciones rechazadas (problemas en el proceso de pago o en el checkout).

Comportamiento del Usuario: Buenos patrones de gasto; buena aceptación de productos de alto precio.

Recomendaciones:

- Optimizar el proceso de pago para reducir los rechazos.
- Lanzar programas de fidelización para aumentar las compras recurrentes.
- Crear campañas dirigidas para la oferta de productos de alta gama.
- Realizar un análisis de las regiones menos desarrolladas para determinar si vale la pena invertir en su desarrollo o centrarse más en las regiones ya establecidas.