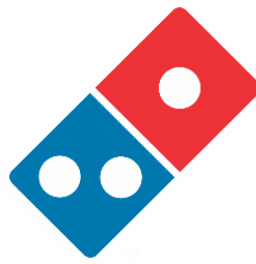


The background of the slide is a solid blue color. Overlaid on this background is a large, faint, stylized illustration of a pizza. The pizza is divided into several slices, and each slice contains simple circular shapes representing toppings. The lines and shapes are rendered in a lighter shade of blue, creating a subtle watermark effect.

ANALISIS DE TIENDAS CRITICAS

TIENDA CALLE 184



ORDENES

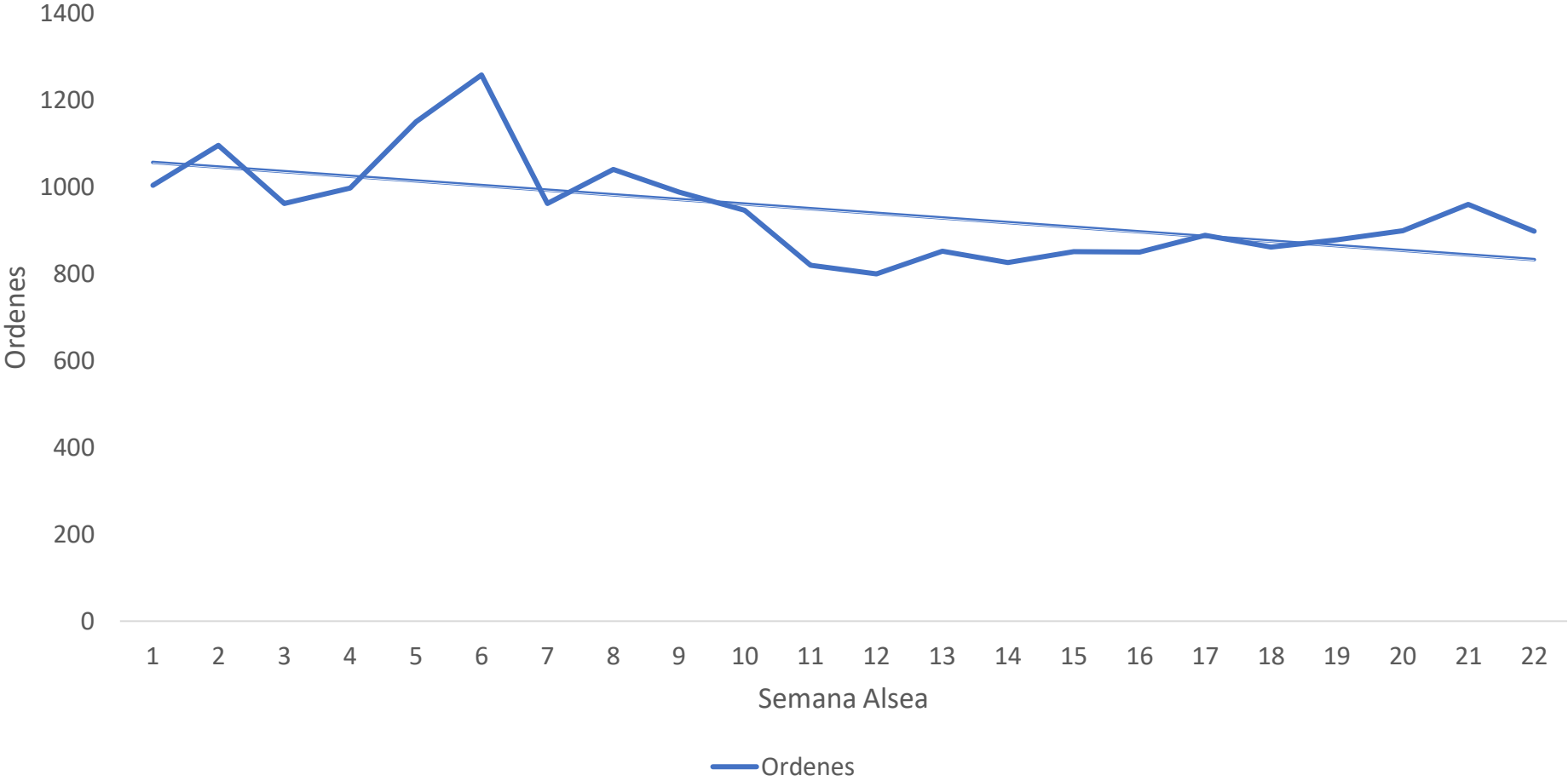
Estas son las órdenes de este año, en los siguientes cuadros se podrá identificar semana a semana la disminución y el crecimiento de las ordenes en general de toda la tienda.

DP Calle 184		Promedio
1	1004	
2	1096	
3	962	
4	998	1015
5	1151	
6	1259	
7	962	
8	1041	
9	989	
10	947	1058
11	820	
12	800	
13	853	
14	826	
15	852	
16	850	834
17	889	
18	862	
19	879	
20	900	
21	960	
22	899	898

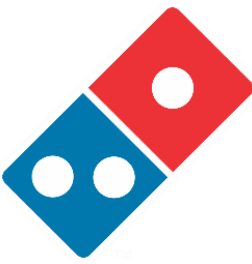
TIENDA CALLE 184



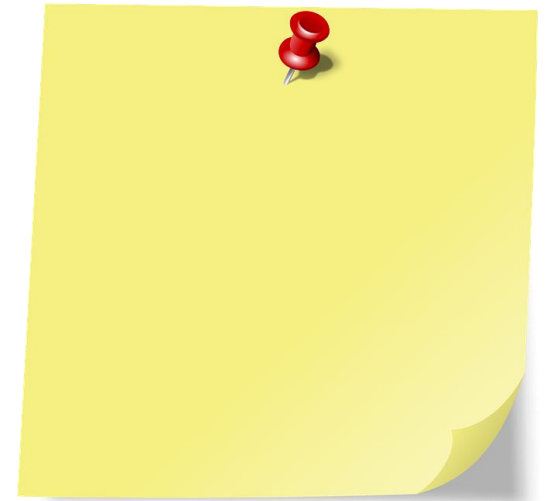
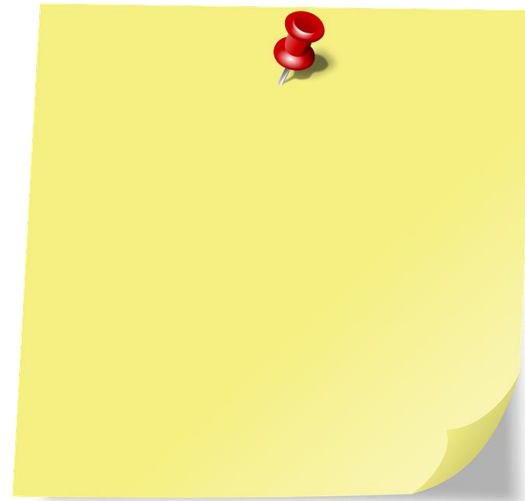
ORDENES



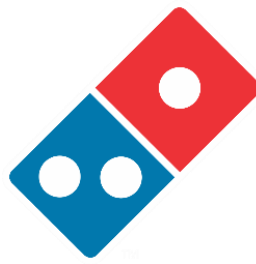
TIENDA CALLE 184



OBSERVACIONES



TIENDA CALLE 184

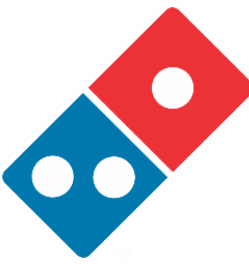


VENTA

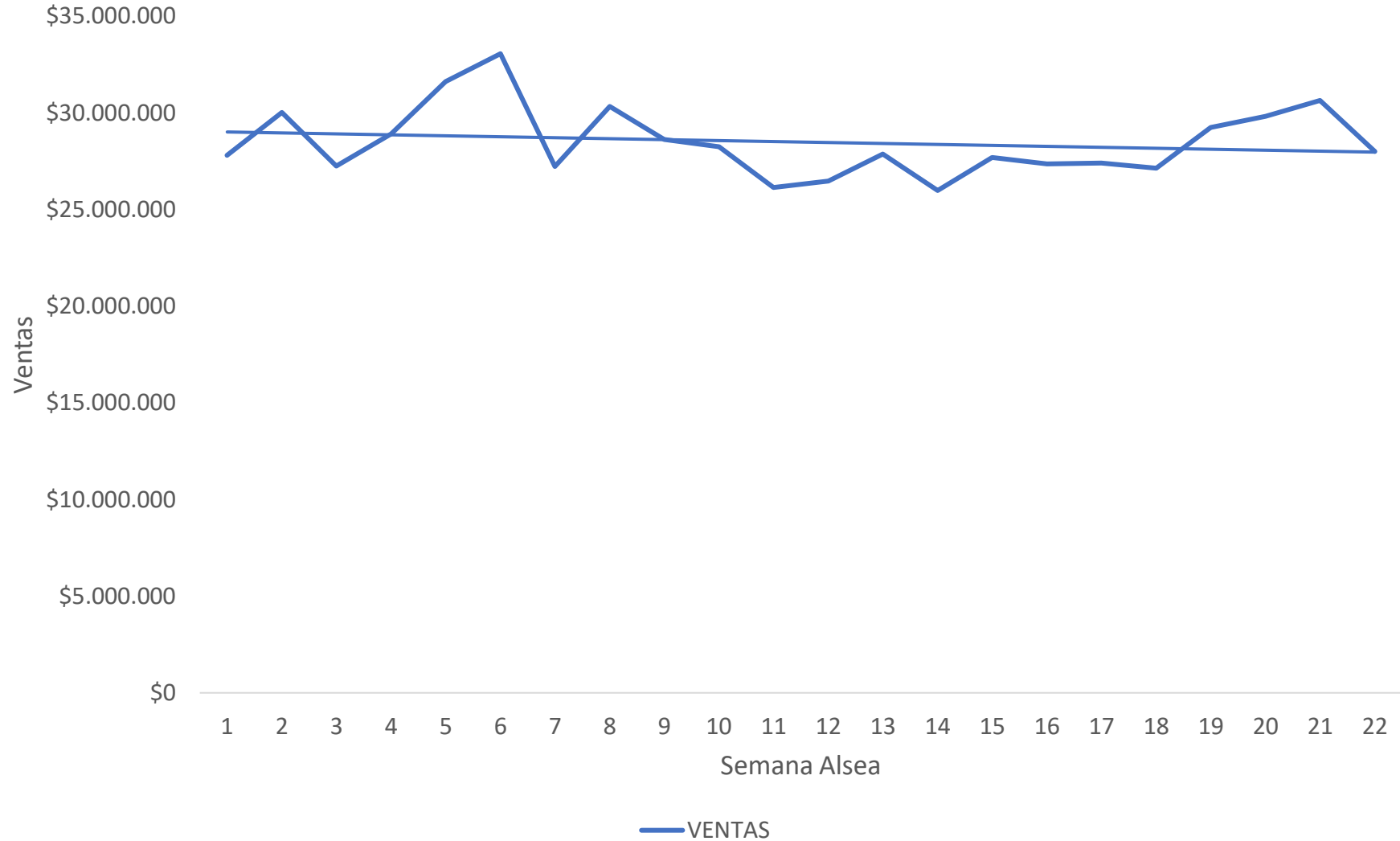
Estas son las ventas en el último mes, en el siguiente gráfico se puede evidenciar semana a semana cuanto se vende en general en toda la tienda, con esto lo que queremos es que se pueda evidenciar como están las ventas, si se están disminuyendo por que sucede esto y si se aumentan igual, lo importante es que se pueda identificar el error para poder mejorarlo y seguir con las ventas en crecimiento.

	DP Calle 184	Promedio
1	\$27.803.604	
2	\$30.016.915	
3	\$27.240.762	
4	\$28.899.398	\$ 28.490.170
5	\$31.615.550	
6	\$33.048.604	
7	\$27.223.280	
8	\$30.326.224	
9	\$28.614.682	
10	\$28.235.846	\$ 29.844.031
11	\$26.125.762	
12	\$26.468.546	
13	\$27.862.252	
14	\$25.985.140	
15	\$27.681.527	
16	\$27.346.351	\$ 26.911.596
17	\$27.391.508	
18	\$27.142.513	
19	\$29.249.499	
20	\$29.808.605	
21	\$30.625.458	
22	\$28.003.947	\$ 28.703.588

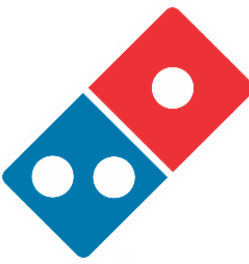
TIENDA CALLE 184



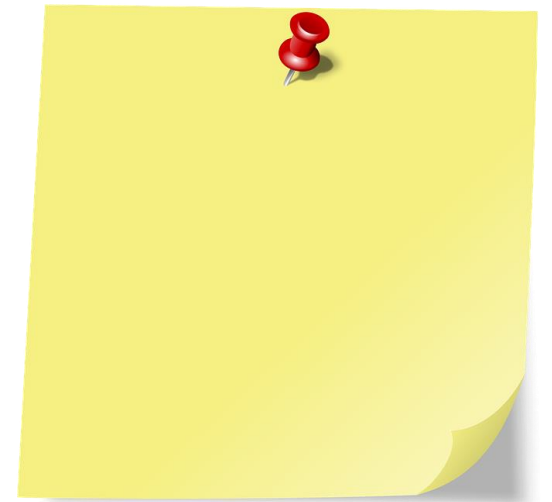
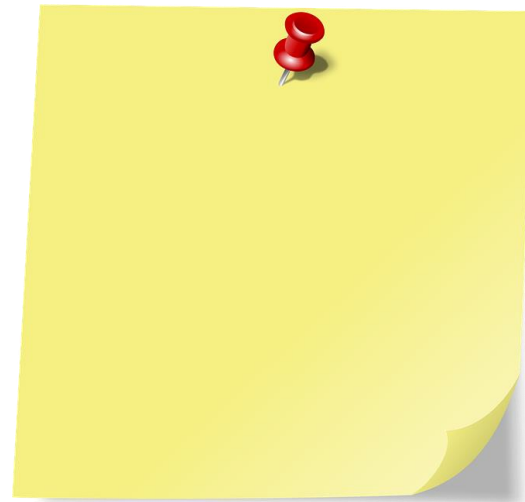
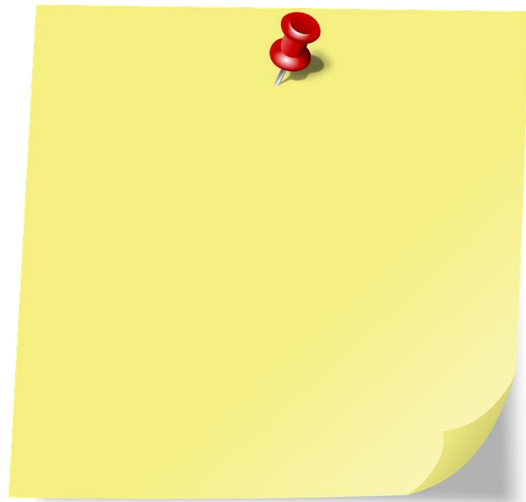
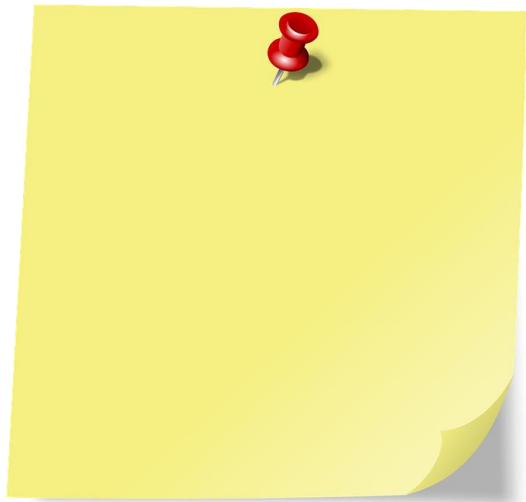
VENTAS



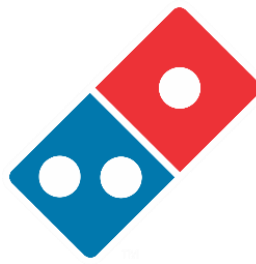
TIENDA CALLE 184



OBSERVACIONES



TIENDA CALLE 184

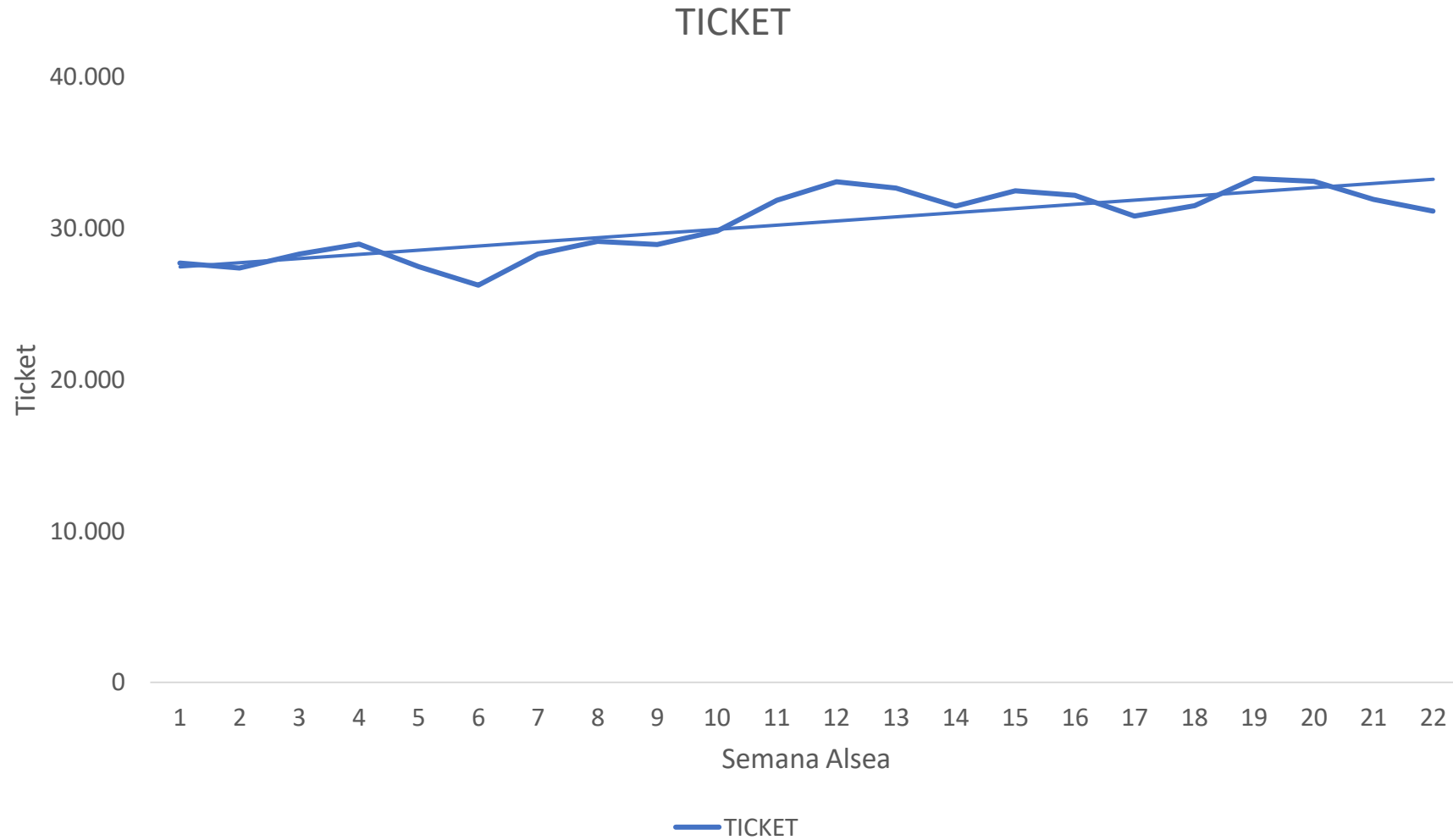
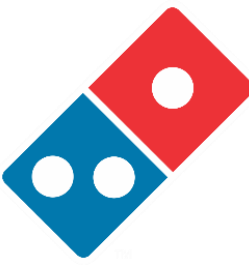


TICKET

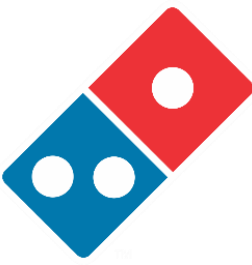
En el siguiente cuadro encontraras el ticket promedio de tu respectiva tienda. Con esto lo que queremos que te des cuenta si los resultados esperados conforme a los objetivos y metas propuestas se cumplieron, con el ticket podemos evaluar cuantos clientes están comprando, además verificar que productos generan mayor retorno económico.

DP Calle 184		Promedio
1	27.693	
2	27.388	
3	28.317	
4	28.957	28.089
5	27.468	
6	26.250	
7	28.299	
8	29.132	
9	28.933	
10	29.816	28.316
11	31.861	
12	33.086	
13	32.664	
14	31.459	
15	32.490	
16	32.172	32.289
17	30.812	
18	31.488	
19	33.276	
20	33.121	
21	31.902	
22	31.150	31.958

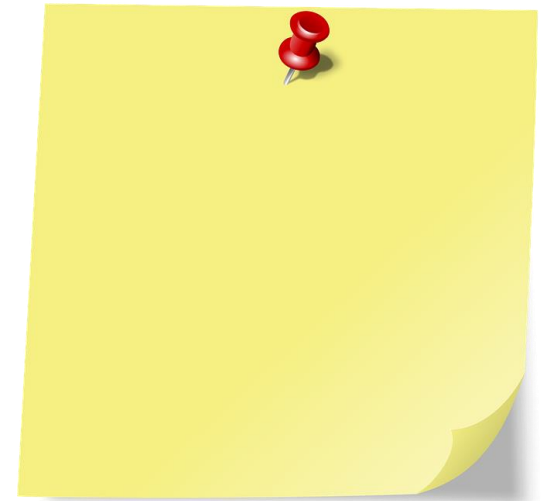
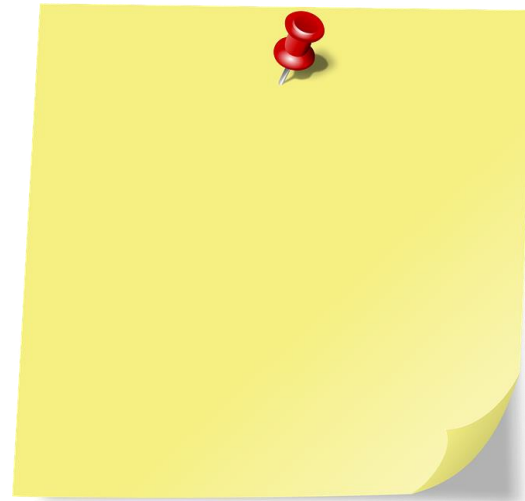
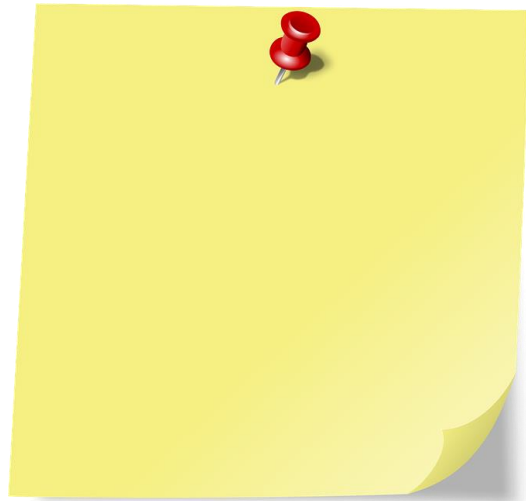
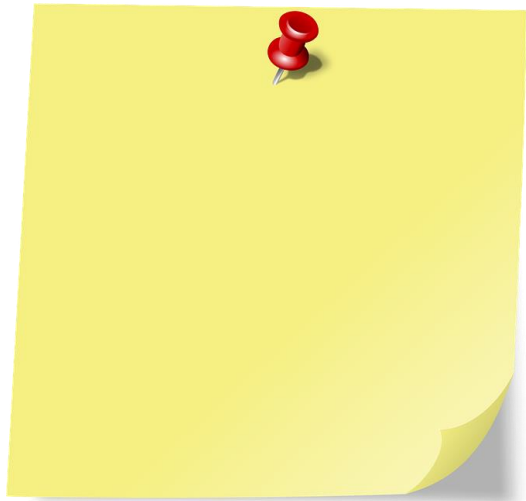
TIENDA CALLE 184



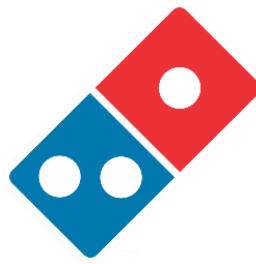
TIENDA CALLE 184



OBSERVACIONES



TIENDA CALLE 184

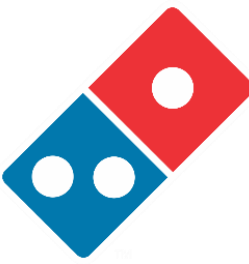


ORDENES POR CANAL

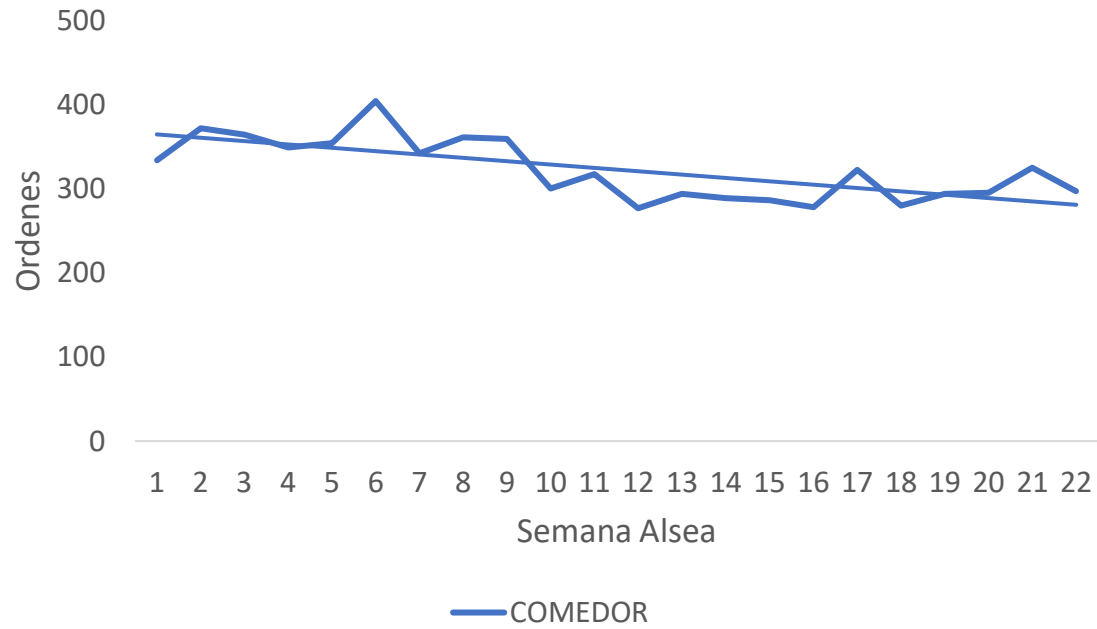
En el siguiente cuadro encontraras la distribución de todas las ventas por canal que manejamos (Comedor, Domicilio, Golo, Para llevar, Pickup y Rappi), esta dividida semana a semana esto con el fin de identificar por que canal tenemos una distribución mas alta de nuestros productos y enfocarnos en crecerla mas y por otro lado identificar que canal esta mas bajo en ventas para mirar que incentivo podemos generar para cambiar esto.

DP Calle 184						
	COMEDOR	DOMICILIO	GOLO	PARA LLEVAR	PICKUP	RAPPI
1	334	168	286	20	132	64
2	372	168	350	15	122	69
3	364	190	204	16	115	73
4	349	186	257	26	111	69
5	354	181	361	30	158	67
6	404	167	456	30	133	69
7	342	176	227	21	117	79
8	361	189	247	27	136	81
9	359	159	247	25	132	67
10	300	178	282	23	89	75
11	317	167	200	16	39	81
12	277	163	233	28	47	52
13	294	178	243	28	44	66
14	289	152	243	19	62	61
15	286	165	258	20	52	71
16	278	170	249	23	51	79
17	322	188	249	35	44	51
18	280	154	263	43	58	64
19	294	158	273	33	62	59
20	295	168	279	42	58	58
21	325	198	287	24	66	60
22	297	190	278	25	47	62

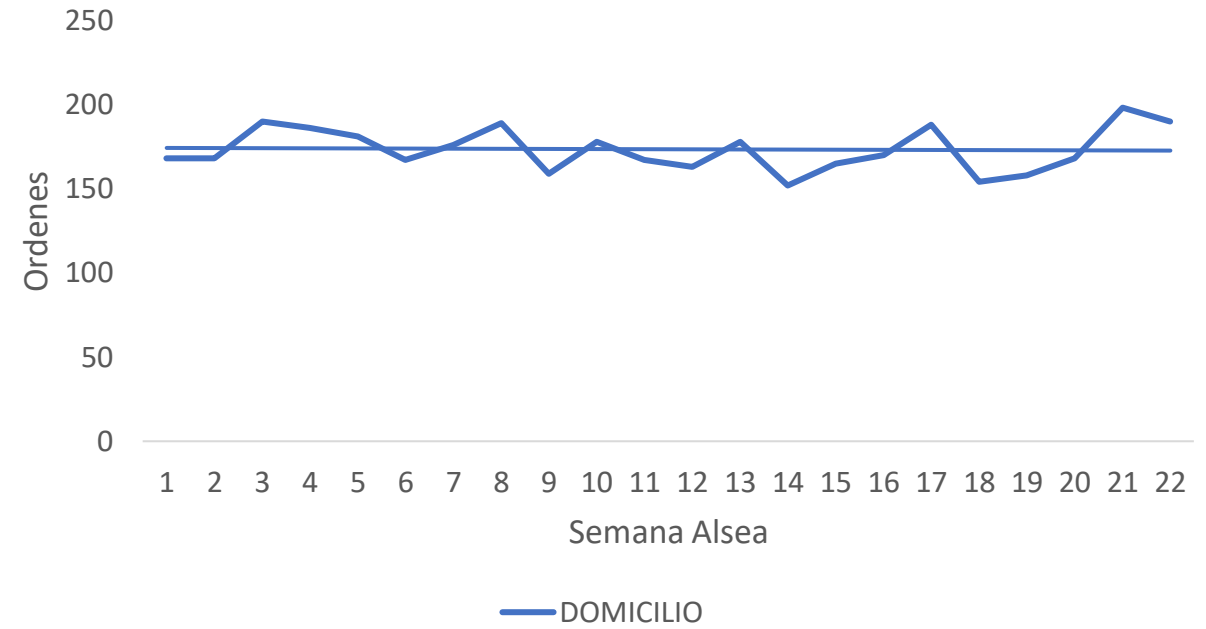
TIENDA CALLE 184



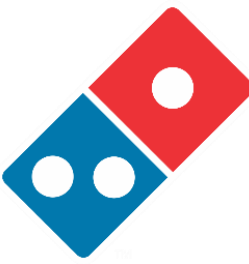
COMEDOR



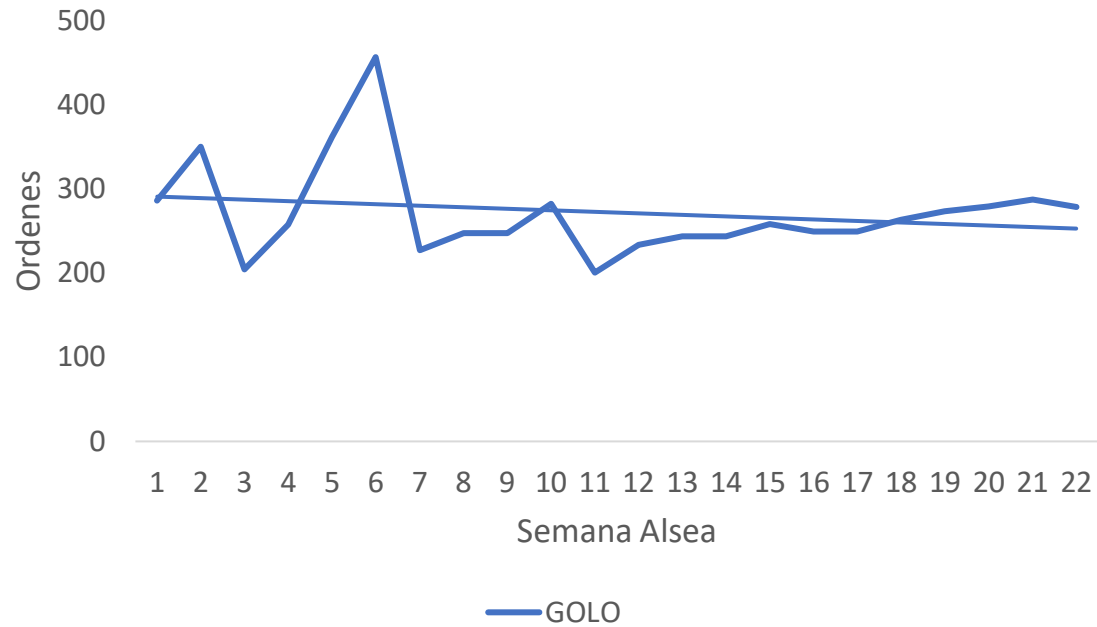
DOMICILIO



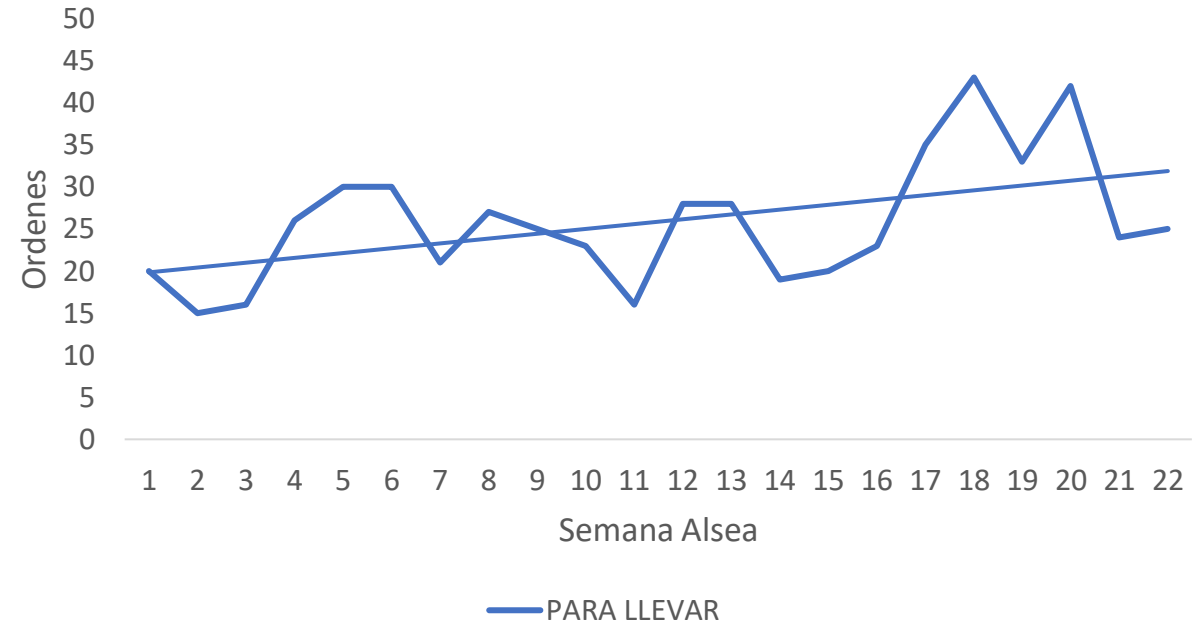
TIENDA CALLE 184



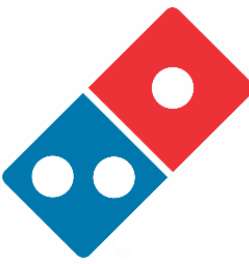
GOLO



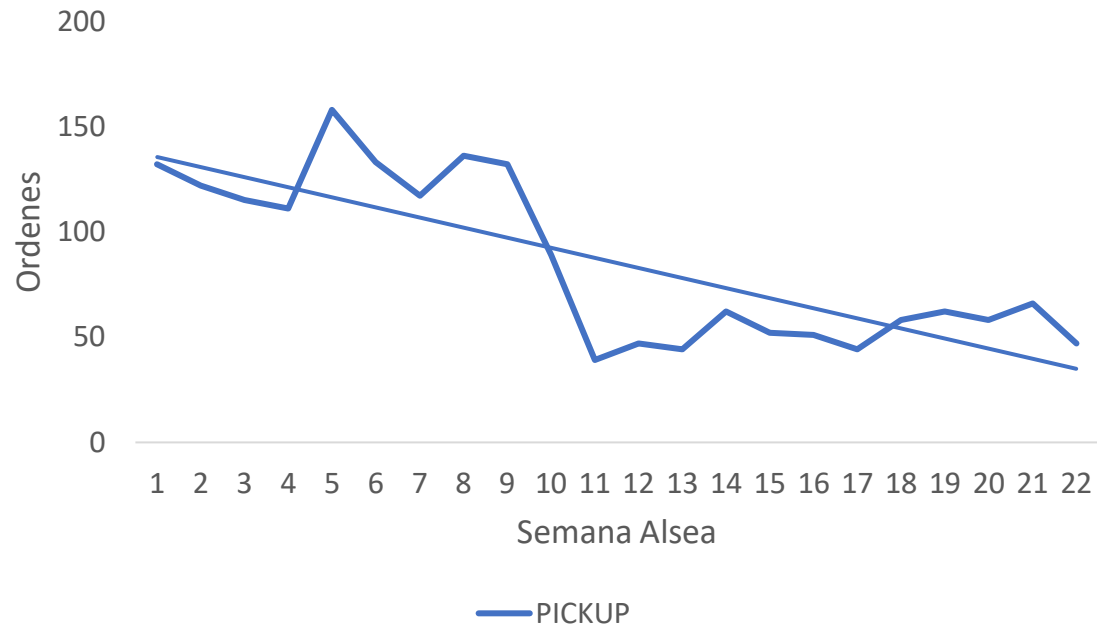
PARA LLEVAR



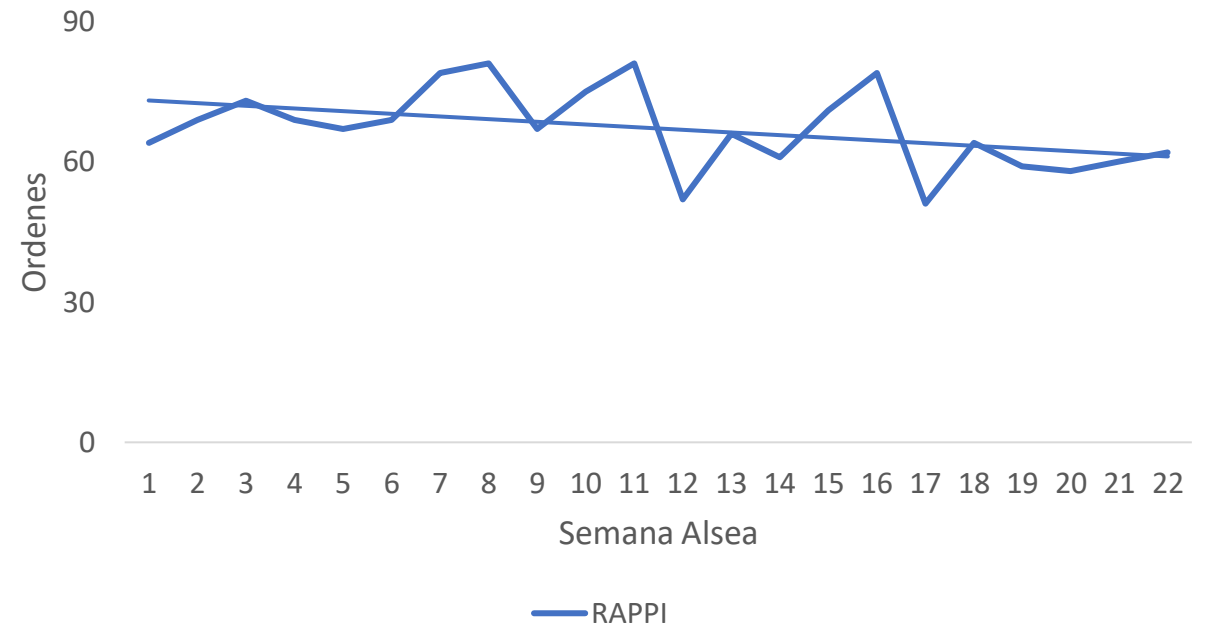
TIENDA CALLE 184

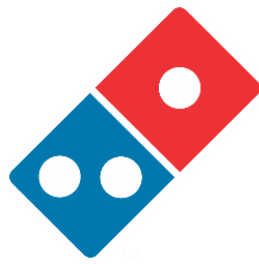


PICKUP



RAPPI





COMPETENCIA

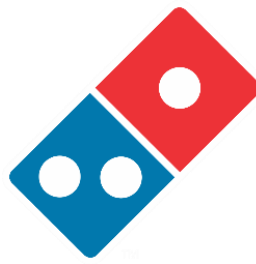
Queremos saber que esta pasando con nuestra competencia, así que quiere que analicen lo siguiente, esto es con el fin de saber si la competencia está afectando nuestras ventas y que tenemos que hacer para que esto no ocurra

1. ¿Tenemos competencia cercana a nuestra tienda? ¿Si la respuesta es sí, a cuantos metros la tenemos?
2. ¿Cuál es la competencia más cercana? (marca)
3. Saben cómo generan publicidad ejemplo volantes, carros valla entre otros
4. ¿Hacen promociones? ¿Cuáles tiene activas? (foto)
5. Con respecto a lo que analizas de la competencia que crees tú que deberíamos cambiar/ implementar para que nuestras ventas incrementen y nuestros consumidores estén mas unidos a la marca

EVIDENCIAS



TIENDA COLINA

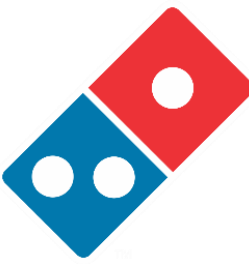


ORDENES

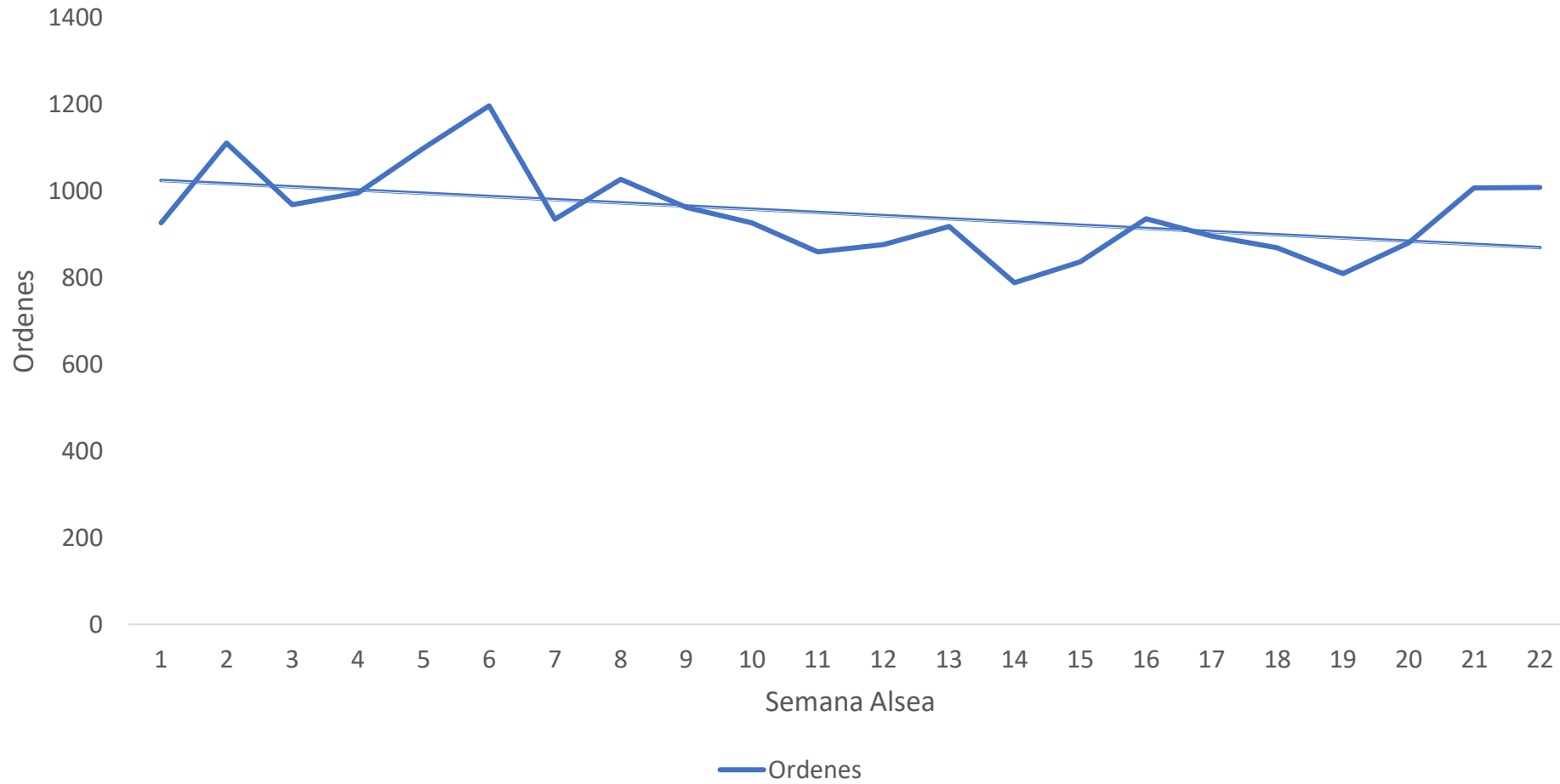
Estas son las órdenes de este año, en los siguientes cuadros se podrá identificar semana a semana la disminución y el crecimiento de las ordenes en general de toda la tienda.

DP Colina		Promedio
1	927	
2	1111	
3	969	
4	996	1001
5	1100	
6	1197	
7	935	
8	1027	
9	963	
10	927	1025
11	860	
12	877	
13	919	
14	789	
15	837	
16	936	870
17	897	
18	869	
19	810	
20	881	
21	1008	
22	1009	912

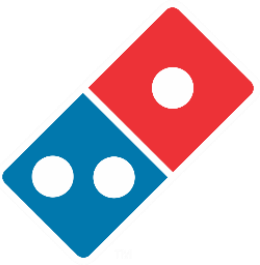
TIENDA COLINA



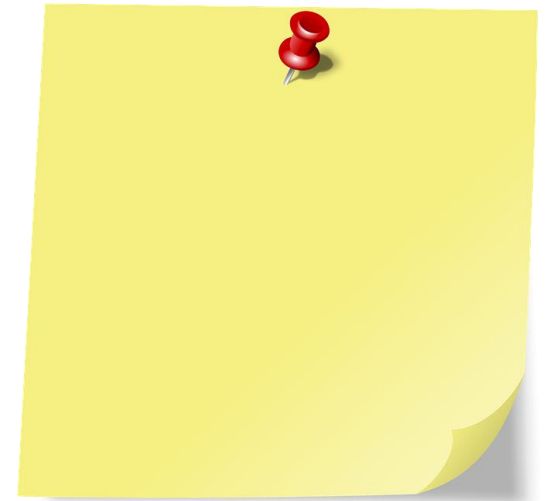
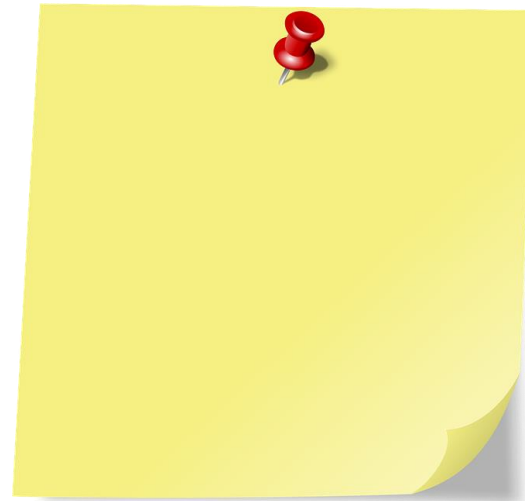
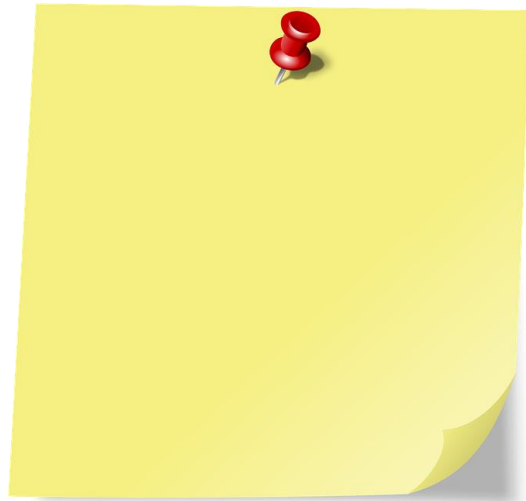
ORDENES



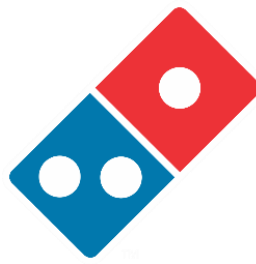
TIENDA COLINA



OBSERVACIONES



TIENDA COLINA

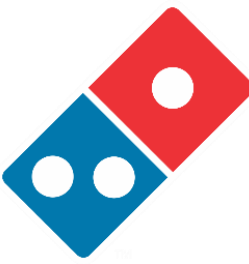


VENTA

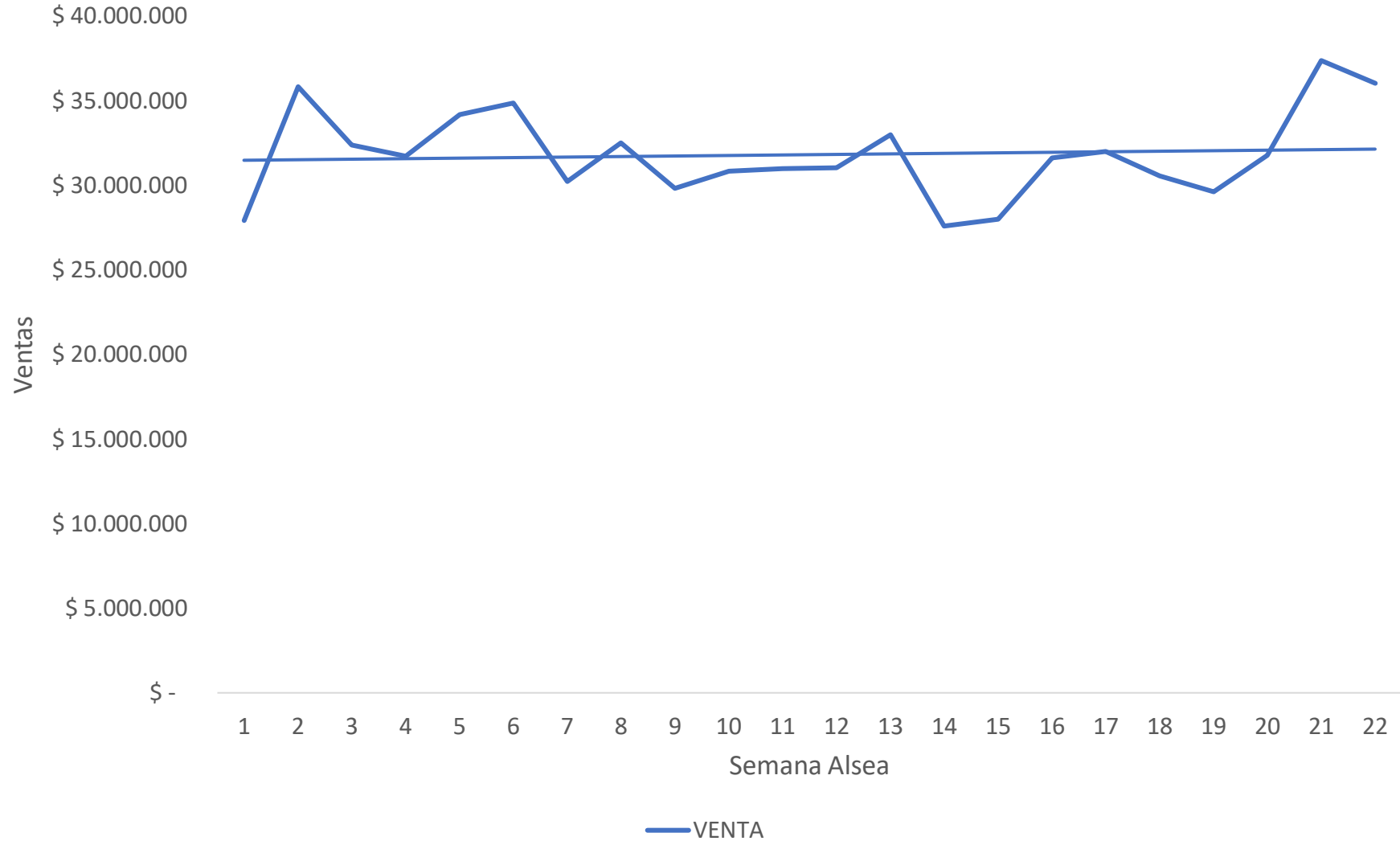
Estas son las ventas en el último mes, en el siguiente gráfico se puede evidenciar semana a semana cuanto se vende en general en toda la tienda, con esto lo que queremos es que se pueda evidenciar como están las ventas, si se están disminuyendo por que sucede esto y si se aumentan igual, lo importante es que se pueda identificar el error para poder mejorarlo y seguir con las ventas en crecimiento.

DP Colina		Promedio
1	\$ 27.916.129	
2	\$ 35.817.248	
3	\$ 32.379.339	
4	\$ 31.713.542	\$ 31.956.565
5	\$ 34.178.663	
6	\$ 34.865.647	
7	\$ 30.221.173	
8	\$ 32.511.981	
9	\$ 29.822.253	
10	\$ 30.842.213	\$ 32.073.655
11	\$ 30.995.172	
12	\$ 31.037.547	
13	\$ 32.974.986	
14	\$ 27.580.177	
15	\$ 28.004.142	
16	\$ 31.609.245	\$ 30.366.878
17	\$ 31.994.045	
18	\$ 30.553.368	
19	\$ 29.612.153	
20	\$ 31.779.146	
21	\$ 37.382.646	
22	\$ 36.015.381	\$ 32.889.457

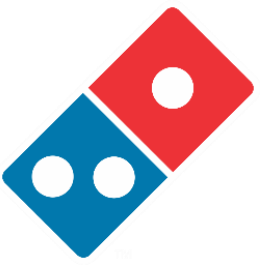
TIENDA COLINA



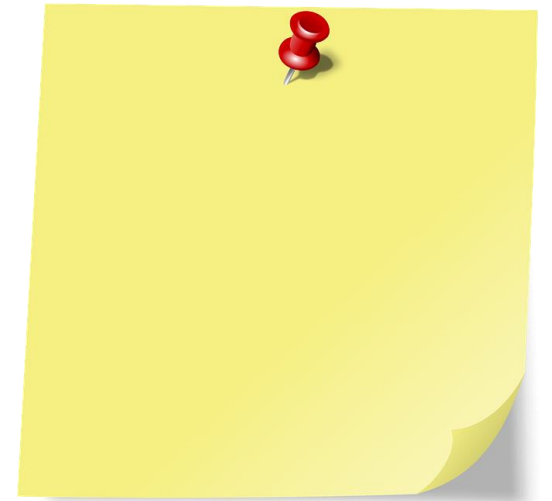
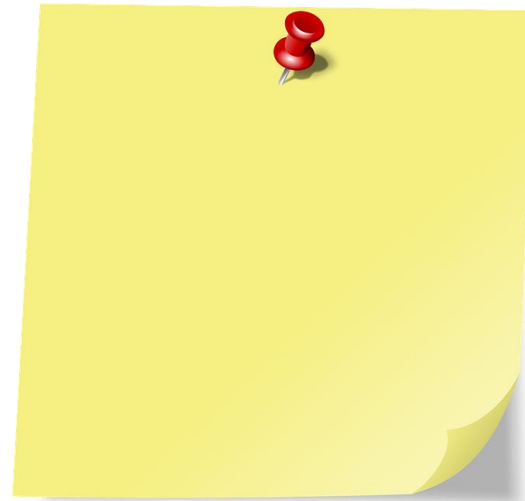
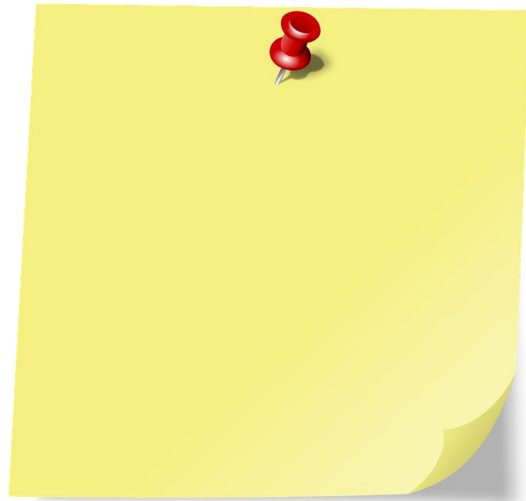
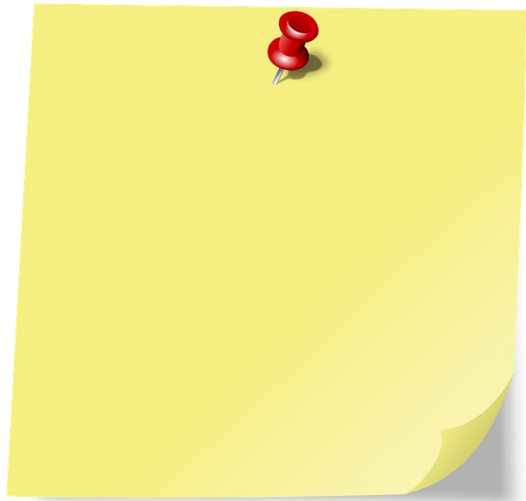
VENTAS



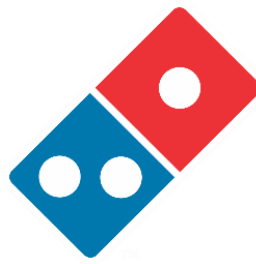
TIENDA COLINA



OBSERVACIONES



TIENDA COLINA

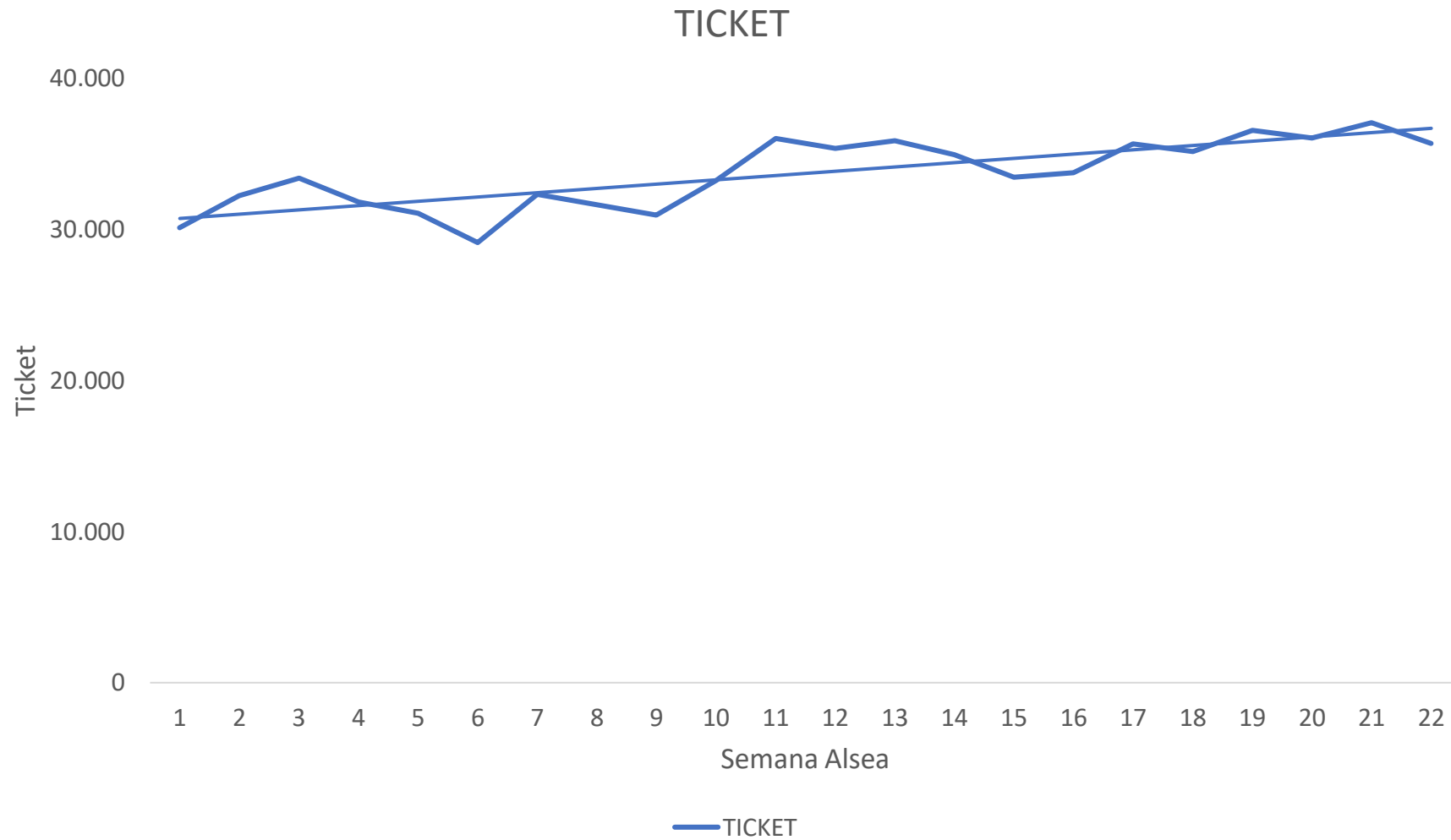
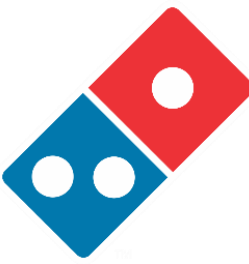


TICKET

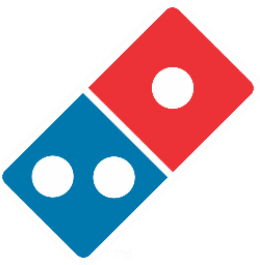
En el siguiente cuadro encontraras el ticket promedio de tu respectiva tienda. Con esto lo que queremos que te des cuenta si los resultados esperados conforme a los objetivos y metas propuestas se cumplieron, con el ticket podemos evaluar cuantos clientes están comprando, además verificar que productos generan mayor retorno económico.

DP Colina		Promedio
1	30.114	
2	32.239	
3	33.415	
4	31.841	\$ 31.902
5	31.072	
6	29.128	
7	32.322	
8	31.657	
9	30.968	
10	33.271	\$ 31.403
11	36.041	
12	35.391	
13	35.881	
14	34.956	
15	33.458	
16	33.771	\$ 34.916
17	35.668	
18	35.159	
19	36.558	
20	36.072	
21	37.086	
22	35.694	\$ 36.040

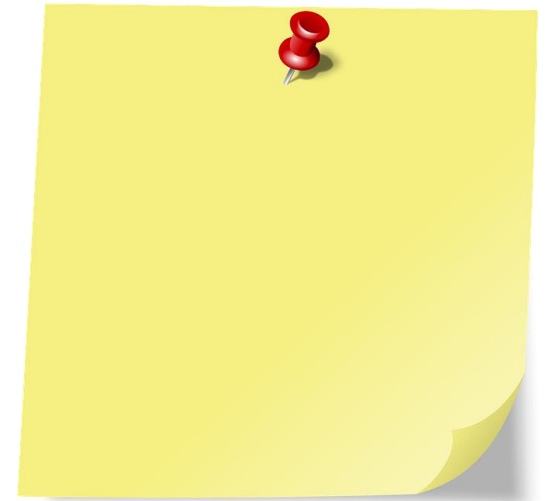
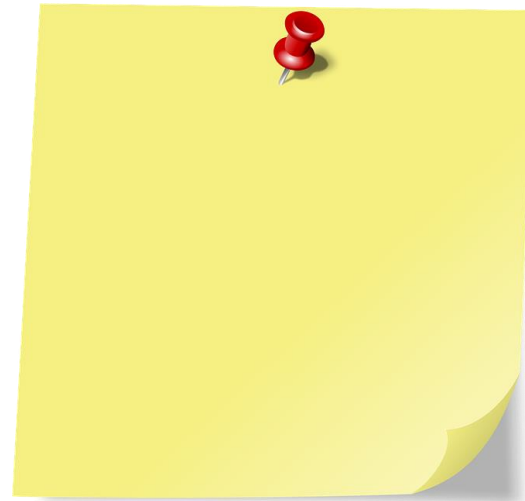
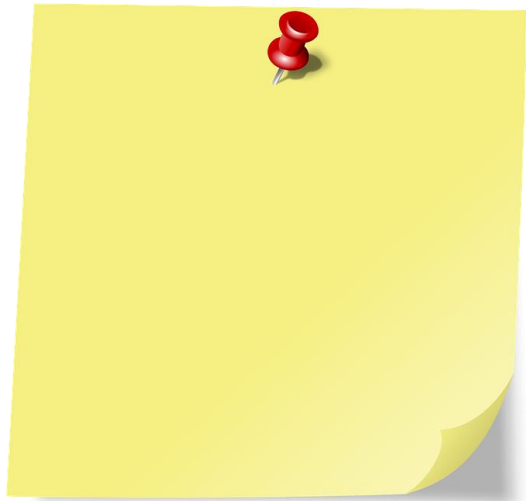
TIENDA COLINA



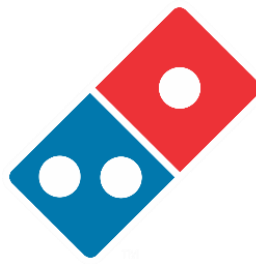
TIENDA COLINA



OBSERVACIONES



TIENDA COLINA

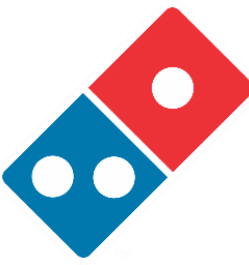


ORDENES POR CANAL

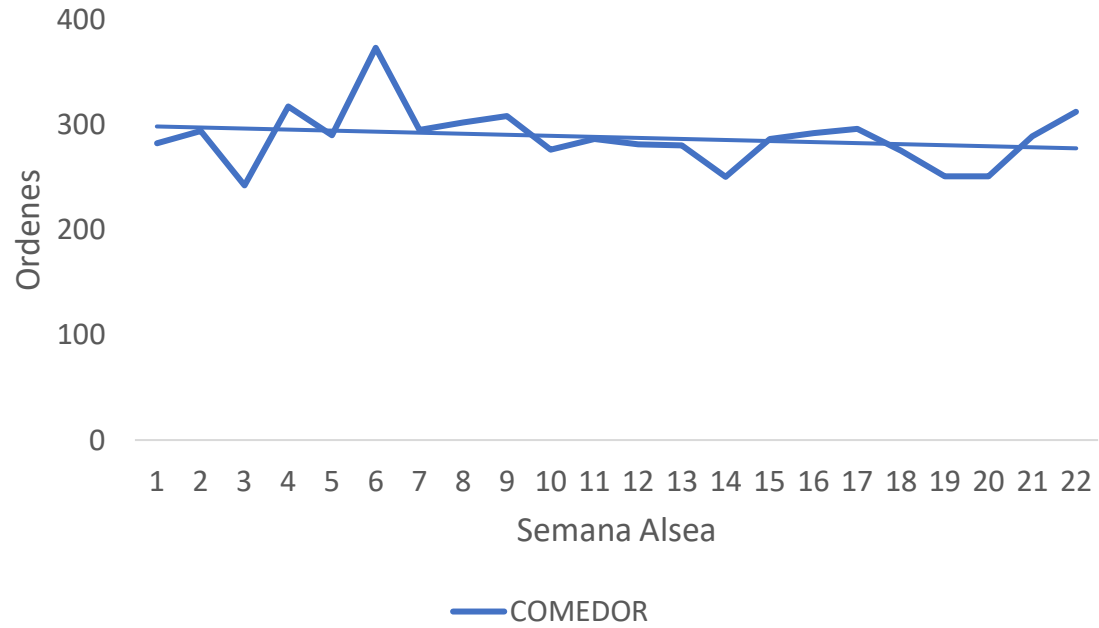
En el siguiente cuadro encontraras la distribución de todas las ventas por canal que manejamos (Comedor, Domicilio, Golo, Para llevar, Pickup y Rappi), esta dividida semana a semana esto con el fin de identificar por que canal tenemos una distribución mas alta de nuestros productos y enfocarnos en crecerla mas y por otro lado identificar que canal esta mas bajo en ventas para mirar que incentivo podemos generar para cambiar esto.

	DP Colina					
	COMEDOR	DOMICILIO	GOLO	PARA LLEVAR	PICKUP	RAPPI
1	282	152	275	10	98	110
2	294	173	372	14	122	136
3	242	179	277	18	122	131
4	317	155	294	17	95	118
5	290	153	398	18	122	119
6	373	138	436	24	123	103
7	295	156	283	14	91	96
8	302	149	328	8	117	123
9	308	114	312	18	101	110
10	276	103	335	21	85	107
11	286	103	303	19	58	91
12	281	173	282	7	52	82
13	280	178	296	8	53	104
14	250	152	237	10	54	86
15	286	150	252	13	49	87
16	292	175	315	11	45	98
17	296	157	298	10	48	88
18	275	138	292	12	53	99
19	251	153	268	9	42	87
20	251	189	309	13	40	79
21	289	205	360	12	46	96
22	312	217	334	14	51	81

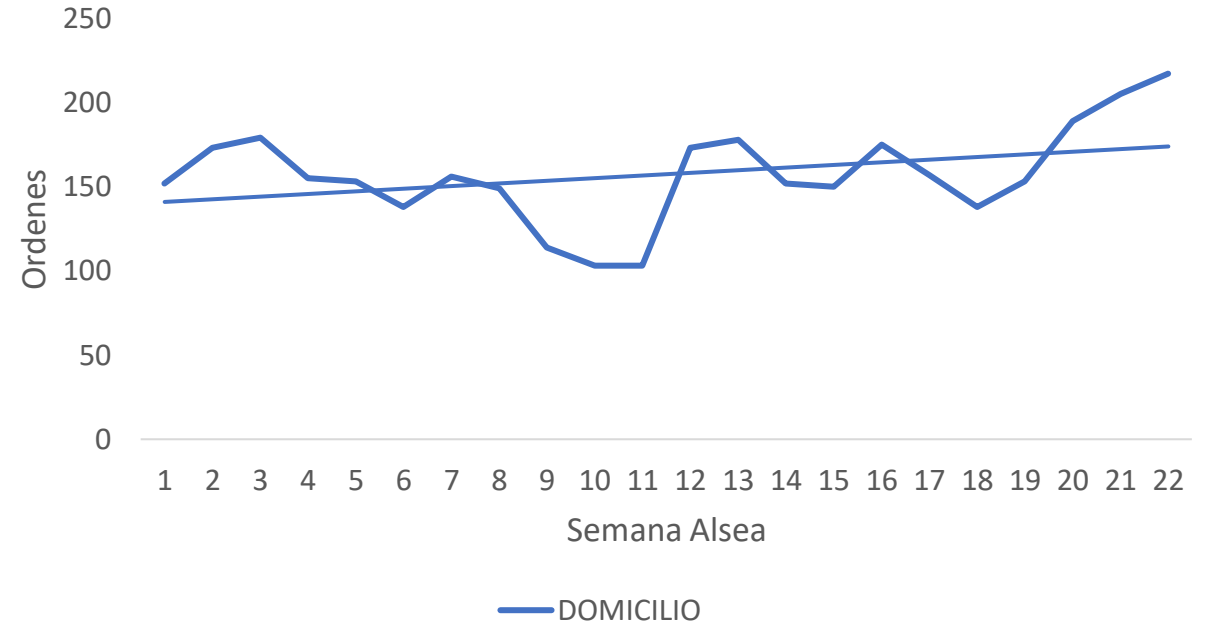
TIENDA COLINA



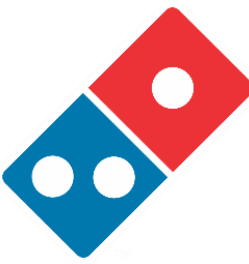
COMEDOR



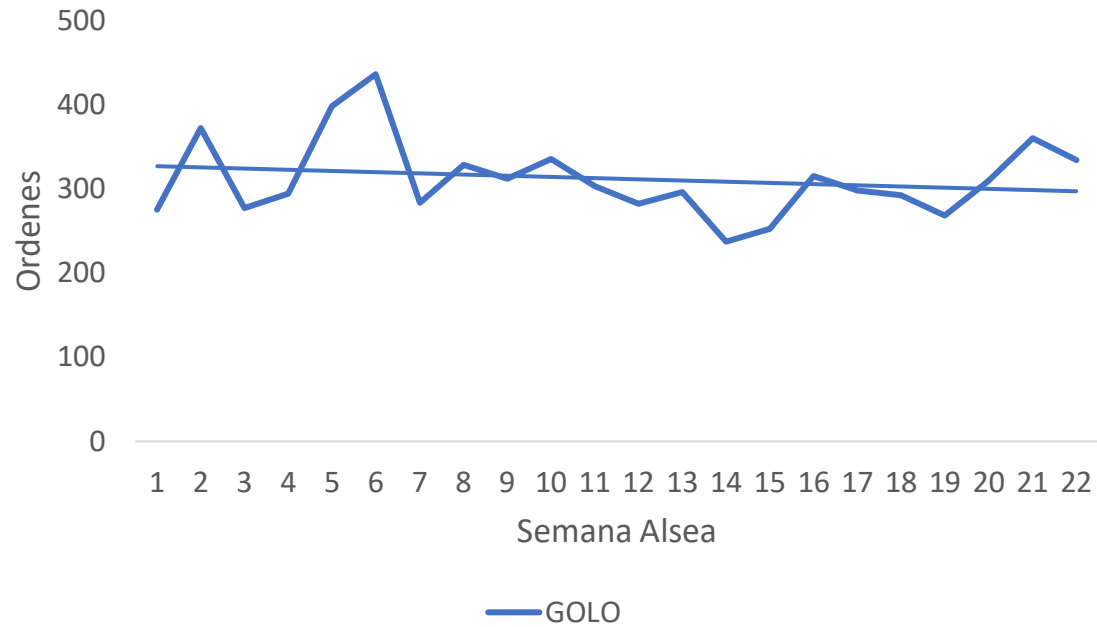
DOMICILIO



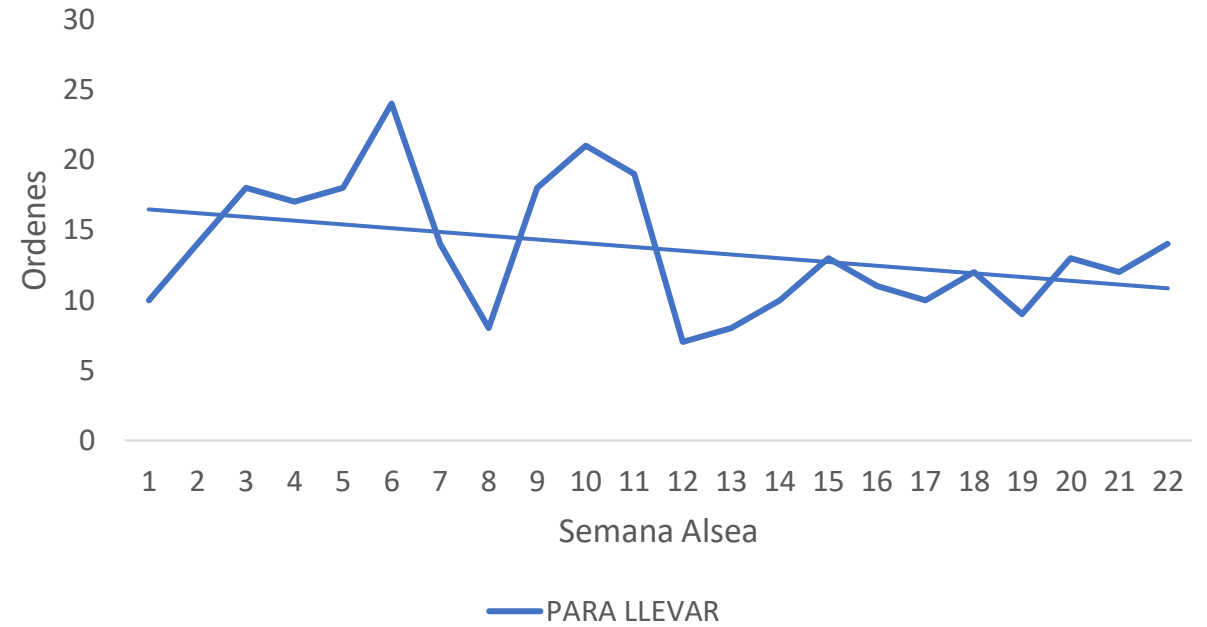
TIENDA COLINA



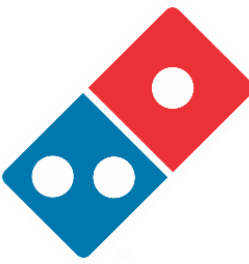
GOLO



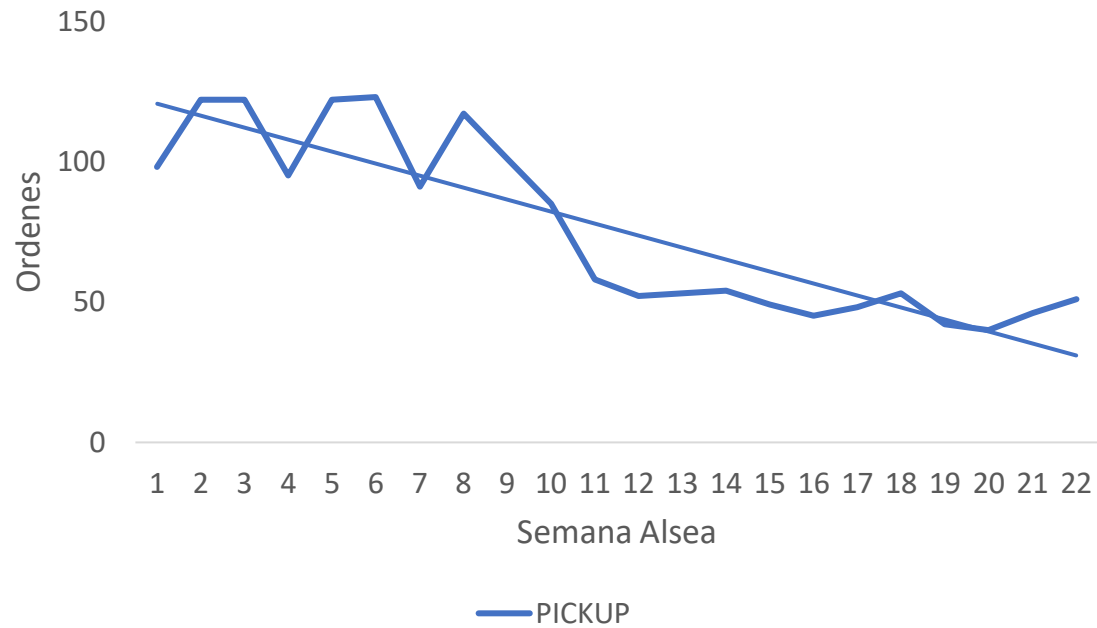
PARA LLEVAR



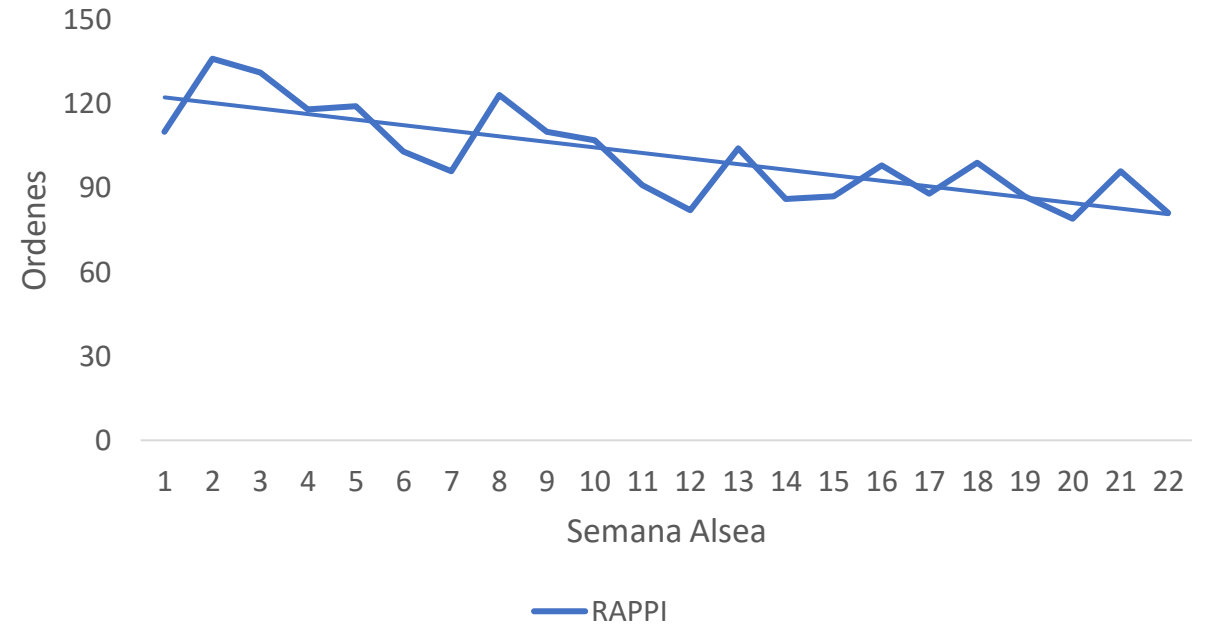
TIENDA COLINA

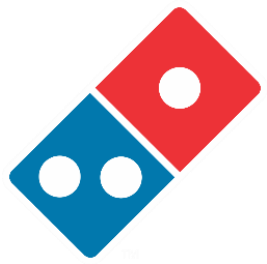


PICKUP



RAPPI





COMPETENCIA

Queremos saber que esta pasando con nuestra competencia, así que quiere que analicen lo siguiente, esto es con el fin de saber si la competencia está afectando nuestras ventas y que tenemos que hacer para que esto no ocurra

1. ¿Tenemos competencia cercana a nuestra tienda? ¿Si la respuesta es sí, a cuantos metros la tenemos?
2. ¿Cuál es la competencia más cercana? (marca)
3. Saben cómo generan publicidad ejemplo volantes, carros valla entre otros
4. ¿Hacen promociones? ¿Cuáles tiene activas? (foto)
5. Con respecto a lo que analizas de la competencia que crees tú que deberíamos cambiar/ implementar para que nuestras ventas incrementen y nuestros consumidores estén mas unidos a la marca

EVIDENCIAS



