

Informe de ventas por producto

“ **Necesitas:** *Informes de ventas.*

Ventas por producto muestra qué se vendió realmente, por artículo, agrupado en familias.

Para qué sirve

El total de ventas te dice la facturación. Esto te dice qué la produjo: qué artículos se movieron y qué familias sostienen el periodo.

Preguntas típicas que responde:

- ¿Qué artículos merece la pena mantener en carta?
- ¿Ha entrado bien un producto nuevo, o está parado?
- ¿Ha cambiado el mix de familias respecto al mes pasado?

Leer la agrupación

Los artículos se agrupan en familias, así que puedes leerlo a dos niveles: la vista de familia para la forma de la carta, la de artículo para decisiones concretas.

Una familia que parece plana puede esconder un artículo creciendo y otro cayendo. Abre la familia antes de concluir que no ha cambiado nada.

Combinarlo con otros informes

Pregunta	Mira también
¿Estas ventas las movió el descuento?	Informe de promociones

Pregunta	Mira también
¿Es un producto de diario o de fin de semana?	Ventas por tendencia
¿La facturación llegó de verdad?	Informe de ventas

Un artículo que solo se vende acompañado de mucha promoción es un caso de negocio distinto de uno que se vende a precio completo. Los dos informes juntos dicen cuál tienes.

El scope también aplica aquí

Las cifras cubren las tiendas dentro de tu scope para el periodo elegido. Un producto que parece ausente puede simplemente no venderse en las tiendas que ves — ver [Cómo funciona el scope en la práctica](#).