

KINDER CARDS:

siempre nos encantan, pero hay momentos en los que las queremos un poco más.



Hemos analizado los datos de estos dulces y hemos encontrado tanto confirmaciones como sorpresas. ¡Ahora queremos compartirlas con vosotros!

ANALIZAMOS OTRA FESTIVIDAD PARA VER SI OCURRE LO MISMO...

¡Y SPOILER: NO EXACTAMENTE!

De hecho, durante la semana previa a la festividad de la Befana, ¡las ventas de Kinder Cards experimentan un aumento espectacular!

+530%



PS. ¡Y SIN NECESIDAD DE PROMOCIONES!

CLARO QUE LAS PROMOCIONES AYUDAN.

De hecho, durante las promociones, las ventas de Kinder Cards aumentan:



ABRIL

set.1 set.2 set.3 set.4

+166%

JUNIO

set.1 set.2 set.3 set.4

+132%

OCTUBRE

set.1 set.2 set.3 set.4

+243%



Y AQUÍ NOS SURGE LA PREGUNTA:

¿QUÉ PASA CON OTROS DULCES FAVORITOS DE LOS NIÑOS?

También analizamos los datos de los Ringo

que durante el periodo de la Befana registran un aumento del 40% en ventas.



NO TODAS LAS VARIABLES TIENEN EL MISMO PESO

Y no todos los momentos son iguales. Pero tener una visión clara de cómo se comportan los datos marca realmente la diferencia para mantenerse siempre un paso adelante.

Y esto es posible gracias al Machine Learning.

NO ESTÁ NADA MAL, PERO:

fuera del contexto de las festividades, los Ringo se toman su revancha. En los días previos al regreso a clases (del 9 al 15 de septiembre), las ventas suben (en comparación con el resto de septiembre):



+55% para los Ringo

+28% para los Kinder Cards

