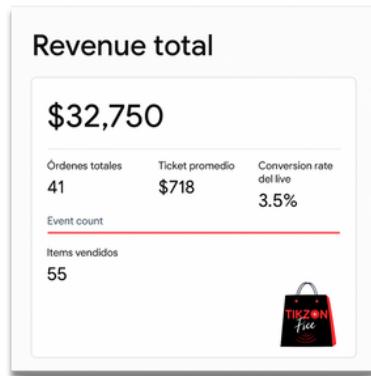


# CHECK OUT ACTIVITY



El análisis del proceso de checkout revela el desempeño real del live en términos de conversión y monetización. **Con 41 órdenes completadas**, un revenue total de \$32,750 y un **conversion rate del 3.5%**, la sesión logró transformar el interés generado en ventas efectivas.

La distribución del revenue por producto **confirma que la audiencia no solo exploró**, sino que avanzó de forma significativa hacia la compra, destacando categorías clave como platos con base de madera y maletas paseadoras.

Además, la fuerte **concentración de conversión** en CDMX (58%) refuerza la relevancia del targeting geográfico y la alineación entre contenido, oferta y mercado. **Este comportamiento consolidó** el rendimiento del live como un flujo de ventas sólido, capaz de mover inventario en tiempo real.

Órdenes totales

41

Conversion Rate

3.5%

Revenue Total

\$32,750

Producto más vendido

A231: Chuckit

Revenue por producto

\$12,240

Producto menos vendido

A240: Casa Igloo

\$4,370

\$12,000

CDMX: 58%

EDOMEX: 15%

Ticket Promedio

\$718

Conversión por ciudad

BC: 13%

QRO: 14%



# CHECK OUT ACTIVITY

## ECOMMERCE

### REVENUE POR PRODUCTO

Producto	Cantidad	Precio	Revenue
 Platos con base de madera	17	\$720	\$12,240
 Juguetes pelota Chuckit!	19	\$230	\$4,370
 Casa para perro Igloo	2	\$2,070	\$4,140
 Maleta paseadora	5	\$2,400	\$12,000

### Ticket promedio

\$761.62

### Top Selling Products

Imagen	Units	Revenue
	17	42.1% \$32.1%
	19	32.8% \$370
	5	15.1% \$12,000
	2	10.0% \$4,140

El resultado confirma el impacto directo del live en ventas y comportamiento del usuario. Aun así, **los indicadores de abandono y las variaciones de interés** por producto señalan puntos clave para optimizar. Con los ajustes correctos, **el rendimiento puede escalar a un nivel aún mayor.**

Revenue per Minute from the Live

