



# PRODUCT ACTIVITY

**\$720**  
🔥 **10%-20%**

La actividad del producto Platos con base de madera revela un desempeño sobresaliente dentro del live, consolidándose como uno de los artículos con mayor intención de compra.

Con 6,000 impresiones, un total de 1,900 clics al producto y un CTR de 31.7%, el producto logró captar la atención de forma excepcional desde los primeros minutos.

El funnel confirma el interés real: 44 add to carts, 17 compras y un purchase-to-view rate de 38.6%, muy por encima del promedio en e-commerce.

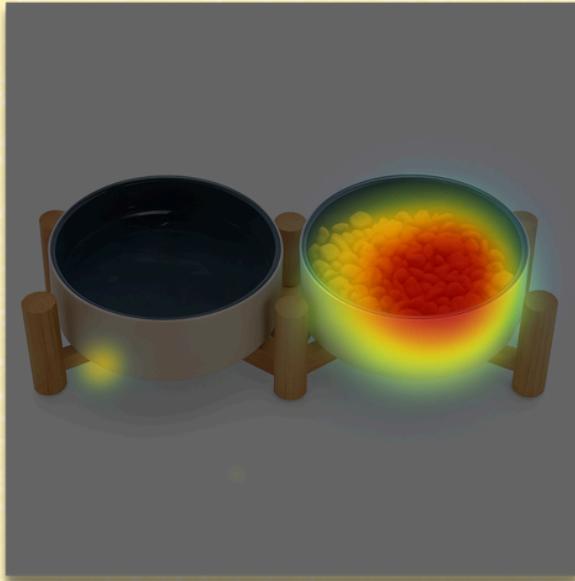


**El análisis cruzado entre GA4, mapas de calor y datos de comportamiento** muestra que la audiencia no solo exploró el producto, sino que interactuó activamente con él: **2,300 hovers**, un 26% de usuarios interesados y una participación distribuida principalmente entre **CDMX (58%)**, **Edo. Méx (15%)**, **Baja California (13%)** y **Querétaro (14%)**.

Aunque el producto generó un alto volumen de add to carts, el carrito abandonado (61.4%) señala un área de optimización para mejorar fricción en el checkout y aumentar la conversión final.



# PRODUCT ACTIVITY



**Google Analytics product\_click**

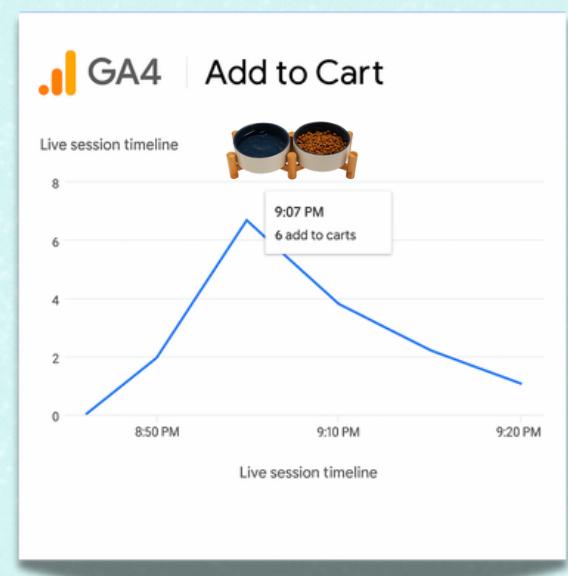
Last 28 days Share

Events > product\_click

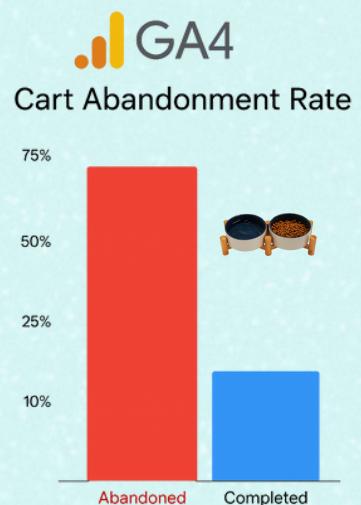
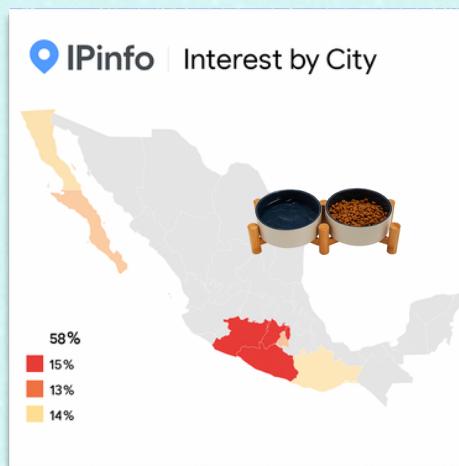
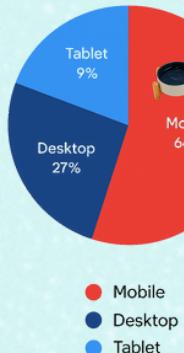
Total users	Event count	Event count per user
578	1.9K	3.29

Parameters

Parameter	Value	Total events
document_location	1.9 K	1.9 K
https://www.example.com/product/1764		
item_id	1764	1.9 K
select_item	1.9 K	1.9 K
Event revenue	-	-



# PRODUCT ACTIVITY



Ecommerce purchases

GA4

Item name	Item ID	Purchases	Revenue	Add to cart	Purchase-to-view rate
🍽️ Platillos con base de madera	-	17	\$12,240	\$12,240	38,6 %
Purchases		44	44	28	-
Refunds		0	0	0	-

El desempeño del producto confirma una **intención de compra sólida** y un recorrido de usuario altamente activo.

Los datos de interacción y conversión validan que el artículo funcionó como un impulso clave dentro del live y **ofrece una base clara para optimizar el último tramo del funnel**.

Con esto, pasamos a analizar el comportamiento en Checkout, donde se define la conversión final.

