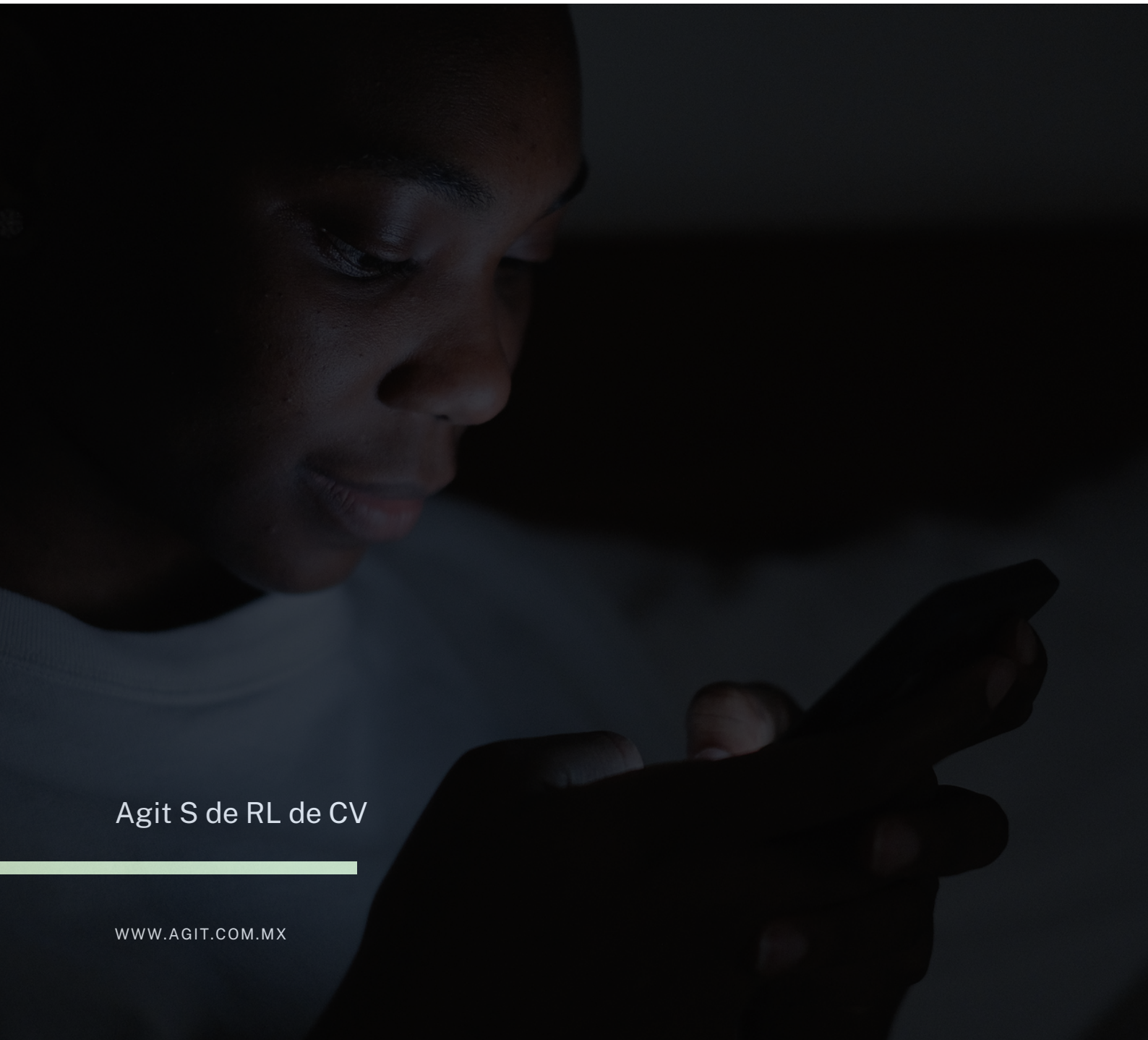


7 Profit-Killers que están drenando tu e-commerce

EVITA ESTAS FUGAS DE DINERO Y VUELVE AL VERDE.

A close-up, low-key photograph of a person's face and hands. The person is looking down at a smartphone held in their hands. The lighting is very dark, with the person's face and hands illuminated by a soft, warm light, possibly from the phone's screen. The background is completely black.

Agit S de RL de CV

WWW.AGIT.COM.MX

CAC inflado

¿Por qué drena utilidades?

El Costo de Adquisición de Cliente (CAC) supera tu margen por pedido, así que pagas por vender y tu flujo se vuelve negativo.

¿CÓMO DETECTARLO?

- $CAC = \text{gasto en anuncios} \div \text{nuevos clientes}$.
- Si $CAC / \text{Margen Bruto} > 1$ o tu ROAS se sostiene por debajo de 2x, estás perdiendo dinero.

¿CÓMO MEJORARLO?

- Pausa audiencias con CPM alto y CTR bajo.
- Prueba creativos A/B con nuevos hooks y mejora la landing para elevar la conversión.
- Sube el AOV (Average Order Value) con bundles o upsells para absorber CAC.

¿Listo para bajar CAC? Agenda una llamada con AGIT en agit.mx.

Churn elevado

¿Por qué drena utilidades?

Cuando los clientes no recompran, el LTV (Lifetime Value) cae y todo tu gasto de adquisición se diluye.

¿CÓMO DETECTARLO?

- Menos del 25 % de los compradores regresa antes de 90 días.
- $LTV \leq 2 \times CAC$

¿CÓMO MEJORARLO?

- Flujos post-compra (email + SMS) y programa de lealtad.
- Incentivo a la segunda compra en < 15 días (descuento VIP o regalo).
- Cross-sell segmentado según historial.

Eleva tu LTV. Reserva tu sesión con AGIT.

Devoluciones frecuentes

¿Por qué drena utilidades?

Cada devolución duplica costos (envío + reposición) y daña la confianza en tu marca.

¿CÓMO DETECTARLO?

- Tasa de devolución > 7 % en moda (o picos por SKU).

¿CÓMO MEJORARLO?

- Fotos 360°, guías de talla interactivas y video “cómo se ve puesto”.
- Portal de devoluciones con feedback obligatorio para atacar la causa raíz.

Convierte devoluciones en ventas retenidas. Agenda con AGIT.

Margen bruto bajo

¿Por qué drena utilidades?

Vendes mucho pero ganas poco; sin margen no hay capital para crecer.

¿CÓMO DETECTARLO?

- $\text{Margen Bruto (\%)} = ((\text{Ingresos} - \text{Costo de Bienes Vendidos}) / \text{Ingresos}) \times 100$

Si es < 50 % en DTC, debes actuar.

¿CÓMO MEJORARLO?

- Negocia insumos y reduce empaques.
- Sube el precio medio con bundles
- Implementa cross-sell.

Haz que cada venta cuente. Auditoría de margen en [agit.mx](https://www.agit.com.mx).

Costos logísticos descontrolados

¿Por qué drena utilidades?

Envío, almacenaje y pick-pack caros erosionan la utilidad por pedido.

¿CÓMO DETECTARLO?

- Costo logístico por pedido / AOV > 15 %.
- SLA (Service Level Agreement) incumplido > 3 % (órdenes que tardan más de lo prometido).

¿CÓMO MEJORARLO?

- Renegocia tarifas o cambia de 3PL.
- Usa empaques ligeros y ajustados.
- Ofrece un “envío estándar” más lento y económico para transferir parte del costo.

Reduce tu costo por entrega. Reserva tu llamada con AGIT.

Descuentos indiscriminados

¿Por qué drena utilidades?

Rebajas constantes entrenan al cliente a no pagar precio completo y reducen margen.

¿CÓMO DETECTARLO?

- +40 % de órdenes con cupón y caída de ventas full-price.

¿CÓMO MEJORARLO?

- Limita promociones a eventos planificados (Hot Sale, Buen Fin).
- Sustituye parte del descuento por valor agregado (regalo digital, empaque premium).
- Cupones con expiración y uso único.

Recupera tu precio premium. Hablemos en [agit.mx](https://www.agit.com.mx).

Descuentos indiscriminados

¿Por qué drena utilidades?

Inventario que no rota inmoviliza capital, genera costos de almacenaje y riesgo de obsolescencia.

¿CÓMO DETECTARLO?

- DOI (Días de Inventario) > 90.
- Rotación < 1 vez por trimestre.

¿CÓMO MEJORARLO?

- Ofertas flash y bundles de liquidación.
- Reposición basada en demanda y estacionalidad.
- Campañas dinámicas para liquidar slow-movers.

Libera tu flujo de caja. Agenda tu sesión táctica con AGIT.