

# Reporte de Activación – Trade Marketing | Casa Cuervo (Diciembre)

Objetivo (botellas)	Ventas logradas	Diferencia	Cumplimiento
200	264	+64	132% ( +32% vs objetivo )

## Hallazgos clave

- Se superó el objetivo mensual: 264 botellas vs 200 ( +64 botellas, +32% ).
- Alta concentración de ventas: Top 5 SKUs representan 60.5% del mix; el SKU líder (RDF Platino) aporta 22.7%.
- El portafolio premium impulsó el volumen: fuerte desempeño de la familia RDF, Gran Centenario Cristalino y Dobel (Diamante/50).
- Los SKUs de baja rotación (1–3 botellas) sugieren compra por impulso/prueba: oportunidad para mejorar visibilidad, degustación y recomendación del staff.

## Top 10 productos por volumen

Producto	Botellas	% mix
RDF PLATINO	60	22.7%
GRAN CENTENARIO CRISTALINO	28	10.6%
DOBEL DIAMANTE	27	10.2%
RDF AÑEJO CRISTALINO	23	8.7%
RDF REPOSADO	22	8.3%
DOBEL 50	17	6.4%
MATUSALEN 23	13	4.9%
CREYENTE CRISTALINO REPOSADO	13	4.9%
1800 MILENIO EXTRA AÑEJO	13	4.9%
BUSHMILLS 16	12	4.5%

Ventas por producto (unidades y mix)

Producto	Botellas	% mix
RDF PLATINO	60	22.7%
GRAN CENTENARIO CRISTALINO	28	10.6%
DOBEL DIAMANTE	27	10.2%
RDF AÑEJO CRISTALINO	23	8.7%
RDF REPOSADO	22	8.3%
DOBEL 50	17	6.4%
MATUSALEN 23	13	4.9%
CREYENTE CRISTALINO REPOSADO	13	4.9%
1800 MILENIO EXTRA AÑEJO	13	4.9%
BUSHMILLS 16	12	4.5%
TEQUILA GUACHIMONTON	11	4.2%
CREYENTE CUICHÉ	7	2.7%
MATUSALEN XO	6	2.3%
1800 CRISTALINO	3	1.1%
CENTENARIO LEYENDA	3	1.1%
RDF 2.5 LT	3	1.1%
BUSHMILLS 10	1	0.4%
CENTENARIO GALLARDO	1	0.4%
1800 REPOSADO	1	0.4%

Gráfica: botellas vendidas por producto

