

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

