

Así va la tienda

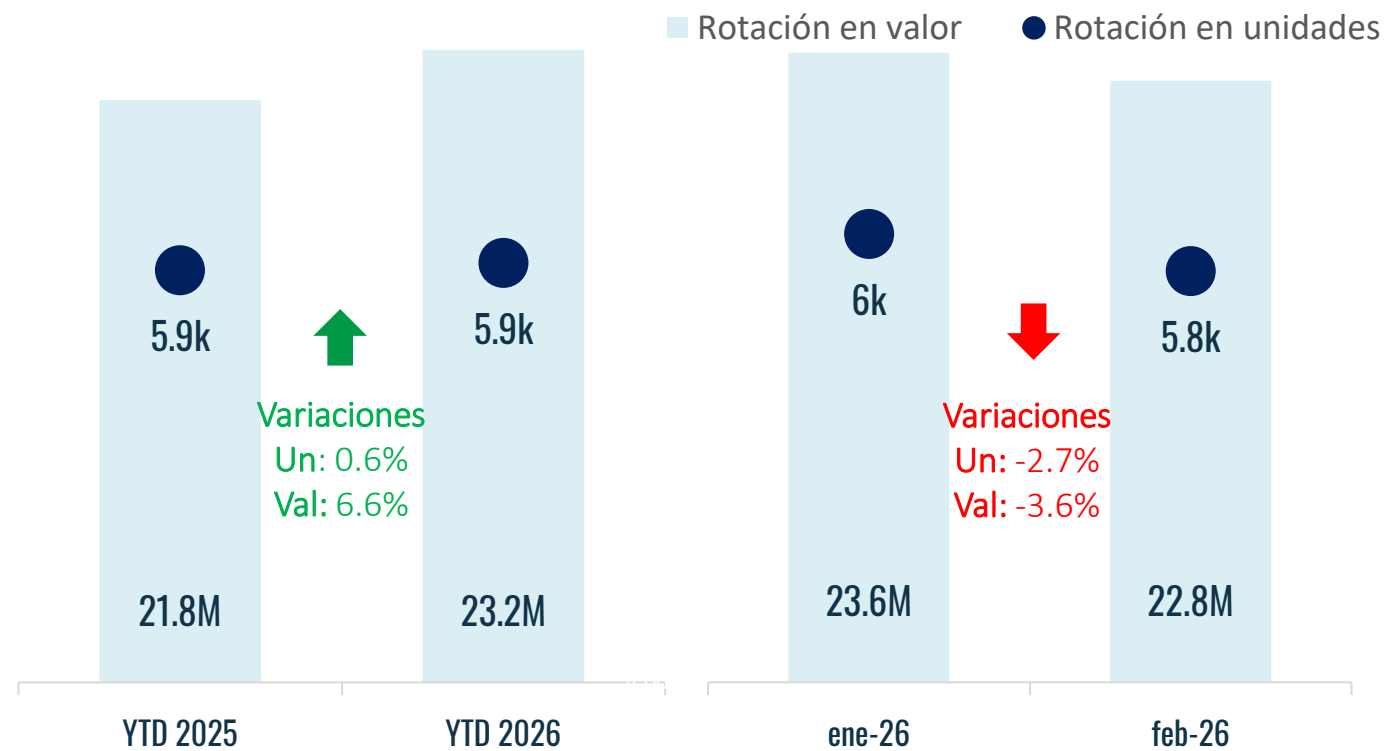
CIERRE FEBRERO 2026

INFORMACIÓN 5 CIUDADES



INDICADORES TOTAL TIENDA

La tienda muestra **estabilidad en la rotación unidades** y un **crecimiento de 6.6% en valor** comparando el YTD 2026 vs 2025. Analizando únicamente el 2026, la **contracción de febrero vs enero** es una constante que se ha repetido en los últimos años.



COMPARACIÓN POR CANASTA VS EL DESEMPEÑO DE LA TIENDA

Las canastas de alimentos y bebidas son las que tienen un mejor comportamiento en relación a la tienda, permitiendo compensar el decrecimiento que muestran las demás. En la actualidad **evidenciamos un shopper que prioriza el gasto**, y prioriza categorías más esenciales, llevando a redefinir las reglas de juego para otras.

- Incrementa en mayor proporción que la tienda
- Comportamiento similar al de la tienda
- Disminuye en mayor proporción que la tienda



** La canasta "Otros" está compuesta por Misceláneas y Salud.

Los lanzamientos continúan siendo una de las estrategias más implementadas por las fabricantes para impulsar las ventas en el TAT.

El éxito de sobrevivir al entorno competitivo de las tiendas depende de factores como: distribución, precio, dinámicas del tendero, etc. Hoy por medio de modelos estadísticos logramos darles un calificativo a su desempeño en el canal, con el fin de medirlo y anticipar decisiones de negocio:

*Nota: Se tomaron en cuenta las primeras 10 semanas de cada lanzamiento

EXITOSO



NATUCHIPS YUCA X 38 GR
 Su ingreso ha contribuido a fortalecer la rotación total de la marca.

BAJO DESEMPEÑO



SPEED MAX BORONDO X 473ML
 Los indicadores de la marca no presentan crecimientos con el impulso del lanzamiento.

EN DESARROLLO



ACO ELIXIR DE ROMERO X 27 GR
 La brecha, en donde se vende el lanzamiento con su competidor más cercano es de 10pp vs 6pp donde no lo venden.

EXITOSO

Lanzamientos con alto desempeño, logran alta rotación y se posicionan como referentes dentro de su categoría.

EN DESARROLLO

Lanzamientos con aceptación estable, pero sin aún alcanzar niveles sobresalientes. Tienen potencial de mejora.

BAJO DESEMPEÑO

Estos lanzamientos tienen baja rotación y poca contribución. Se recomienda revisar su continuidad o ajustar la estrategia.