Submission Date 2014-12-21 23:58:48 **TU NOMBRE** Estefania Guerra Gomez **PROVINCIA ASTURIAS LOCALIDAD AVILES** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR PARQUE ASTUR **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)** 0 **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 28 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 24 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** SUELTAS (EN Nº) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 3 PRINCIPALES OPINIONES DE Los compradores...se inclinan por el sabor Alambra y la LOS COMPRADORES SOBRE LA calidad del producto.La mayoría eran consumidores CAMPAÑA habituales de ésta cerveza!! PRINCIPALES OPINIONES DE Los compradores..tienen muy buena opción de la LOS COMPRADORES SOBRE LA marca, algunos se sorprendieron gratamente de que Alambra fuera de Mahou **MARCA MOTIVOS DE LOS** El sabor...sin duda!!!el precio de la promoción sigue resultando caro!!sobre todo porque el centro comercial está **COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA** haciendo promociones muy fuertes en cervezas de importación!!! **% DE MUJERES COMPRADORAS** 10% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 90% % 18-25 AÑOS 20% % 26-35 AÑOS 20% % 36-50 AÑOS 40% **% MAS DE 50 AÑOS** 20% TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL CENTRO**



DSC 0263.JPG



DSC_0276.JPG

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Lo más destacado...fue encontrarme con todas las promociones que el centro comercial ofrece estos días en cervezas de importación y artesanas..la 2 unidad al 70%!!esto realmente no ha favorecido a nuestro producto!!!por otro lado este fin de semana se han producido incidencias a la hora de fichar!!teniendo en al menos en 1 ocasión los responsables de seguridad que hacer el fichaje a mano!!!!confío en que hayan reflejado bien mis horarios!!!

Submission Date	2014-12-21 23:31:07
TUNOMBRE	Delia Alburquerque Martinez
PROVINCIA	MURCIA
LOCALIDAD	MURCIA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR ATALAYAS
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	-
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	19
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	160
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	46
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	43
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Botella 75 cl precio elevado
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Les gusta mucho esta marca.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Consumo propio y para regalo.
% DE MUJERES COMPRADORAS	30
% DE HOMBRES COMPRADORES	70
% 18-25 AÑOS	0
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	65
% MAS DE 50 AÑOS	15
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ALTO



IMG 20141219 180852[1].jpg



IMG_20141221_132307[1].jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

También se ha vendido un pack de CATA EXPERIENCIAL.

Submission Date 2014-12-21 23:26:45 VICTORIA GÓMEZ PÉREZ **TU NOMBRE PROVINCIA SEVILLA LOCALIDAD** SAN JUAN DE AZNALFARACHE NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR SAN JUAN DE AZNALFARACHE **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 7 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 35 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 2 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 24 PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES ENCUENTRAN LA CAMPAÑA MUY LOS COMPRADORES SOBRE LA FAVORABLE Y POSITIVA POR QUE CON NUESTRA CAMPAÑA PRESENCIA SE LES FACILITA LA COMPRA, YA QUE TIENEN MAS REFERENCIAS ACERCA DE LA MARCA Y LAS OFERTAS DISPONIBLES EN EL CENTRO, Y TODO ELLO, COMO HEMOS DICHO YA LES FACILITA LA COMPRA DE ALHAMBRA RESERVA 1925. PRINCIPALES OPINIONES DE ENTRE LOS CLIENTES QUE CONSUMEN O CONOCEN LA LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA LA CONSIDERAN UNA CERVEZA DE CALIDAD Y **MARCA** DE FÁCILACCESO PARA LOS CLIENTES AL ENCONTRARSE EN LOS CENTROS DÓNDE REALIZAN SUS COMPRAS DE FORMA HABITUAL. **MOTIVOS DE LOS** EL PRINCIPAL MOTIVO PARA QUE LOS CLIENTES **COMPRADORES PARA DECIDIR** DECIDIERAN LA COMPRA ERAN LAS OFERTAS **LA COMPRA** DISPONIBLES EN EL PDV: -PACK DE 12 BOT ELLAS Y PACK DE 6 BOTELLAS CON 2 COPAS DE CRISTAL. **% DE MUJERES COMPRADORAS** 25 **% DE HOMBRES COMPRADORES** 75 % 18-25 AÑOS 5 % 26-35 AÑOS 20 % 36-50 AÑOS 45 % MAS DE 50 AÑOS 30

NORMAL

TRAFICO DE GENTE EN EL

CENTRO

Fotos tuyas en el stand



20141220_135107.jpg



20141221_143633.jpg



ALHAMBRA.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

POR ORDEN DEL DIRECTOR REGIONAL DE CARREFOUR DESDE EL DOMINGO 21 ESTAMOS DANDO EN EL PDV DEGUSTACIONES A LOS CLIENTES QUE SE MUESTRAN INTERESADOS POR CONOCER Y PROBAR LA CERVEZ A ALHAMBRA RESERVA 1925.

-EL CENTRO FACILITÓ ALGUNOS VASOS, CUBITERA Y ABRIDOR PARA LLEVAR A CABO LAS DEGUSTACIONES. (Yo como azafata de la campaña estoy facilitando vasos de plástico propios que tenía en casa de degustaciones que he realizado para otras campañas de cervezas y que eran mas adecuados para la degustación.)

VENTAS PACK 6 UNIDADES: 26

Submission Date	2014-12-21 23:17:10
TU NOMBRE	Gloria Soldado Alvarez
PROVINCIA	SEVILLA
LOCALIDAD	CAMAS
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR CAMAS
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	9
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	11
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	3
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	4
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	No ofrecemos regalos o degustaciones.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	La suelen comprar porque les gusta mucho.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	La han comprado anres, probar el nuevo formato de 75cl
% DE MUJERES COMPRADORAS	20
% DE HOMBRES COMPRADORES	80
% 18-25 AÑOS	0
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	60
% MAS DE 50 AÑOS	20
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	BAJO



DSC 0949.JPG

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Me han quitado el estand y el sitio de alhambra que tenia al principio poniéndome delante,como demuestro en la foto, otras marcas de cervezas siendo alhambra muy poco visible. Muy pocas botellas de 75cl.

Submission Date 2014-12-21 23:16:35 **TU NOMBRE** Ana Rivera Claro **PROVINCIA SEVILLA LOCALIDAD SEVILLA** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR SAN PABLO **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 12 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 52 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 23 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) PRINCIPALES OPINIONES DE Los compradores opinan que la campaña es bastante LOS COMPRADORES SOBRE LA original por el formato de la botella la cual guedaría CAMPAÑA bastante bonita en el centro de la mesa para estas fiestas PRINCIPALES OPINIONES DE La mayoría de los clientes conocen la marca y comentan que es una marca bastante buena pero al contrario opinan LOS COMPRADORES SOBRE LA que el precio es muy elevado y por ello optan por comprar el **MARCA** pack de 6 botellines que lo ven más rentable **MOTIVOS DE LOS** Los clientes optan por la compra para regalarlo a un amigo **COMPRADORES PARA DECIDIR** o familiar o para probarla en estas fechas para las cenas familiares. Muchos de ellos la compran porque les gusta el LA COMPRA formato de la botella **% DE MUJERES COMPRADORAS** 30% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 70% % 18-25 AÑOS 10% 30% % 26-35 AÑOS % 36-50 AÑOS 50% % MAS DE 50 AÑOS 10% TRAFICO DE GENTE EN EL NORMAL **CENTRO**



20141220 212829.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Se han vendido tambien: 24 pack de 6 botellines sin copa. Una incidencia que comentar fue que uno de los días mi madre acudió al centro para comprar un estuche para un regalo. Cuando lo pasó por caja, la cajera solo pasó una botella y dió la casualidad que era mi madre y le comentó que eran las dos. Las cajeras estaban avisadas de que se pasaban los dos códigos, ya que estan ambos colocados hacia fuera. Lo comenté en carrefour por si ha podido pasar en otras ocasiones para avisar a las cajeras para próximas ventas.

Submission Date	2014-12-21 23:13:35
TUNOMBRE	ASCENSIÓN FERNÁNDEZ LORA
PROVINCIA	CADIZ
LOCALIDAD	JEREZ DE LA FRONTERA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR JEREZ NORTE
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	0
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	9
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	15
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	4
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	9
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Buena calidad, pero precio elevado
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Muy buena calidad. Cerveza con un elevado grado de alcohol en comparación con otras marcas.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Calidad.
% DE MUJERES COMPRADORAS	20
% DE HOMBRES COMPRADORES	80
% 18-25 AÑOS	0%
% 26-35 AÑOS	10%
% 36-50 AÑOS	50%
% MAS DE 50 AÑOS	40%
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



DSC_4918.jpg



DSC 4921.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Packs de 6 sin copa vendidos: 3 Pack cata experiencial vendido: 1

INCIDENCIAS:

- SÁBADO 20 DE DICIEMBRE:
- -CAMBIO DE SITIO DEL STAND; YA NO SE ENCUENTRA EN PRIMERA LÍNEA, AHORA EST Á SITUADO EN MEDIO DEL PASILLO (ENTORPECIENDO EL PASO) Y ES DE MENOR TAMAÑO (adjunto foto del nuevo stand). -PROHIBIDO EL REPARTO DEL FOLLETO DE PUBLICIDAD POR CREAR CONFUSIÓN ENTRE LOS CLIENTES (DA A ENTENDER LA PARTICIPACIÓN EN UN CONCURSO).

Submission Date 2014-12-21 23:13:19 Ana Madueño Chacón **TU NOMBRE PROVINCIA MADRID LOCALIDAD** LAS ROZAS NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR EL PINAR **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)** 34 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 16 + (35 sin copa) COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 23 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 178 PRINCIPALES OPINIONES DE A la mayoría les ha gustado el regalo de la cubitera, sobre LOS COMPRADORES SOBRE LA todo por las fechas que se aproximan y la utilidad inmediata que le ven. Sin cubitera (la mayor parte del tiempo, no CAMPAÑA hemos dispuesto de las mismas), la mayoría no quiere comprar el formato de 75cl., ya que sale caro en comparación con el precio de los tercios. PRINCIPALES OPINIONES DE Los que la conocen consideran que es una de las mejores LOS COMPRADORES SOBRE LA cervezas del mercado. **MARCA** Muchos otros, consideran que es algo cara. **MOTIVOS DE LOS** La mayoría compradores adquirieron el pack de 12 y la **COMPRADORES PARA DECIDIR** mayoría consideraban que tenía un buen precio en relación LA COMPRA a la calidad. La cubitera también fue un buen reclamo, ya que muchos compradores la guerían tener de cara a las cenas de estas fechas. **% DE MUJERES COMPRADORAS** 20 **% DE HOMBRES COMPRADORES** 80 % 18-25 AÑOS 0 % 26-35 AÑOS 20 % 36-50 AÑOS 60

20

% MAS DE 50 AÑOS

TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO

ALTO

Fotos tuyas en el stand



2014-12-18-1671.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

El miércoles se agotaron los packs de 6 con copa. El jueves día 18, a primera hora, se agotaron las botellas. Estuve sin packs de 6 con copa hasta el sábado por la tarde. Las botellas llegaron el domingo por la mañana. Sin embargo, no tenía cubiteras desde el viernes por la mañana, por lo que la venta de botellas el domingo, fue sin cubitera.

El miércoles, un cliente quiso comprar 10 cubiteras para un regalo de empresa, pero al quedar botellas solo para 6, no pudo llevárselas.

Muchos compradores de la semana pasada, han vuelto al centro con la intención de comprar más cubiteras con las dos botellas, pero no había.

Mucha gente pide degustación para conocer el producto. La mayoría de la gente que no conoce el producto, no lo compra porque es demasiado costoso y mucha cantidad para arriesgarse a que no les guste.

En conclusión, entre la faltaba primero de botellas y packs de 6 con copa, y después la falta de cubiteras, considero que las ventas han sido bastante menores de lo que podían haber sido.

Submission Date	2014-12-21 23:05:10
TU NOMBRE	Ana Belén Ruiz Lara
PROVINCIA	MADRID
LOCALIDAD	MADRID
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR HORTALEZA 2 (DE VIERNES A DOMINGO)
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	74
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	2
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	3
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	8
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Les gusta el obsequio, muchos ya se habian llevado y repetían
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Les gusta la cerveza, casi todo el mundo la conoce
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	La mayoría es por el regalo y la presentación, aunque también les gusta la cerveza.
% DE MUJERES COMPRADORAS	60
% DE HOMBRES COMPRADORES	40
% 18-25 AÑOS	15
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	45
% MAS DE 50 AÑOS	20
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	MUY ALTO



20141221_212259.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Solo había 2 packs de 6 para vender.

Submission Date	2014-12-21 23:04:35
TUNOMBRE	María del Carmen Lora Montero
PROVINCIA	CADIZ
LOCALIDAD	EL PUERTO DE SANTA MARIA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR PUERTO DE SANTA MARIA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	0
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	0
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	16
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	2
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	6
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Poca promoción
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Muy buena cerveza
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	En estas fechas les gusta acompañar las fiestas con buena cerveza
% DE MUJERES COMPRADORAS	20
% DE HOMBRES COMPRADORES	80
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	50
% MAS DE 50 AÑOS	10
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ВАЈО



IMG-20141220-WA0010.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Venta de pack de 6 botellines:6

Submission Date 2014-12-21 22:53:37 **TU NOMBRE** PAOLA ALFARO **PROVINCIA MADRID ALCOBENDAS LOCALIDAD** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR ALCOBENDAS 2 (DE VIERNES A DOMINGO) **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)** 22 **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº) VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 15 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** SUELTAS (EN Nº) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 5 PRINCIPALES OPINIONES DE **ORIGINAL** LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA PRINCIPALES OPINIONES DE LES GUSTA LOS COMPRADORES SOBRE LA **MARCA MOTIVOS DE LOS** REGALO Y CONSUMO PROPIO **COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA % DE MUJERES COMPRADORAS** 50% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 50% % 18-25 AÑOS 10% % 26-35 AÑOS 40% % 36-50 AÑOS 30% **% MAS DE 50 AÑOS** 20% TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL CENTRO**



2014-11-30 20.36.51.jpg

Submission Date 2014-12-21 22:37:06 **TU NOMBRE** Ana Rivera Claro **PROVINCIA SEVILLA LOCALIDAD SEVILLA** NOMBRE DEL CENTRO **CARREFOUR SAN PABLO FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 12 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 52 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 23 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 9 PRINCIPALES OPINIONES DE Los compradores opinan que la campaña es muy original LOS COMPRADORES SOBRE LA por el formato de la botella, piensan que es bastante original y quedaría muy bonita en las cenas de Navidad CAMPAÑA PRINCIPALES OPINIONES DE Los compradores conocen la marca y saben que es una cerveza buena pero opinan al contrario que su precio es LOS COMPRADORES SOBRE LA bastante elevado, por lo que optan por el pack de 6 **MARCA** botellines que lo ven más rentable **MOTIVOS DE LOS** Los clientes optan por la compra para regalar a un amigo o **COMPRADORES PARA DECIDIR** familiar o por las fechas que se aproximan para poder **LA COMPRA** probarla **% DE MUJERES COMPRADORAS** 30% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 70% % 18-25 AÑOS 10% % 26-35 AÑOS 30% % 36-50 AÑOS 50% % MAS DE 50 AÑOS 10% TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL CENTRO**



20141220_212829.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Se han vendido además 24 pack de 6 botellines sin copa

Submission Date 2014-12-21 22:29:57 **TU NOMBRE** Alicia María Medina Aponte **PROVINCIA JAEN LOCALIDAD JAEN** NOMBRE DEL CENTRO **CARREFOUR JAEN FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 24 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 53 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 9 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 146 PRINCIPALES OPINIONES DE Muy bonita la promoción de los estuches, muy elegante la LOS COMPRADORES SOBRE LA presentación pero es muy cara. El litro sale más caro y CAMPAÑA dicen que no merece la pena, prefieren llevarse los otros packs. PRINCIPALES OPINIONES DE Contentos con la bajada del precio de los packs LOS COMPRADORES SOBRE LA **MARCA MOTIVOS DE LOS** Está muy buena, es la mejor cerveza **COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA % DE MUJERES COMPRADORAS** 10% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 90% % 18-25 AÑOS 10% % 26-35 AÑOS 10% % 36-50 AÑOS 40% % MAS DE 50 AÑOS 40% TRAFICO DE GENTE EN EL **ALTO CENTRO**



IMG 20141221 221803.JPG

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

He agotado el pack de 6 con las dos copas, no tenían más en el almacen.

He estado un día sin botellas de 75 cc ya que el pedido ha venido tarde.

No tengo folletos.

Justo al lado mía han puesto una promoción de Leffe con una botella de 1 litro cuyo precio es de 2,75, la gente la comparaba con nuestra promoción.

He vendido además de lo especificado anteriormente:

- 96 packs (Paks de 6 Alhambra GranReserva 1925).
- 4 packs Cata Experiencias
- 3 packs (Alhambra Especial packs 12 latas)
- 2 packs (Alhambra Especial packs 4 botellas)
- 2 cajas (Alhambra caja 24 botellinbes)
- 11 packs (Alhambra sin Alcohol packs 6 botellines)
- 12 latas (Alhambra sin Alcohol packs 6 latas)
- 14 packs (Alhambra sin Alcohol de 1 litro)
- 4 packs (Alhambra Premiun Lager packs 24 latas)

Submission Date	2014-12-21 22:22:32
TUNOMBRE	VICTORIA CARRASCAL GARCÍA
PROVINCIA	SEVILLA
LOCALIDAD	MONTEQUINTO
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR MONTEQUINTO
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	8
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	35
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	4
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	4
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	BUENA PARA HACER UN REGALO.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	SABOR MUY BUENO
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	PARA HACER UN REGALO
% DE MUJERES COMPRADORAS	30
% DE HOMBRES COMPRADORES	70
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	30
% 36-50 AÑOS	60
% MAS DE 50 AÑOS	80
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ВАЈО



20141220 204023 (1).jpg

Submission Date 2014-12-21 22:14:13 **TU NOMBRE** Teresa Torero **PROVINCIA MADRID LOCALIDAD MADRID** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR HORTALEZA 1 (DE LUNES A JUEVES) **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)** 42 **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº) VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 12 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 11 PRINCIPALES OPINIONES DE Deberian regalar mas botellines, o mas vasos en los packs. LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA PRINCIPALES OPINIONES DE Unica, muy buena LOS COMPRADORES SOBRE LA **MARCA MOTIVOS DE LOS** La oferta sobre la cubitera o sobre los botellines de 12 **COMPRADORES PARA DECIDIR** cada uno por menos de 1€. **LA COMPRA % DE MUJERES COMPRADORAS** 50 **% DE HOMBRES COMPRADORES** 50 % 18-25 AÑOS 10 % 26-35 AÑOS 30 % 36-50 AÑOS 30 **% MAS DE 50 AÑOS** 30 TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL CENTRO**

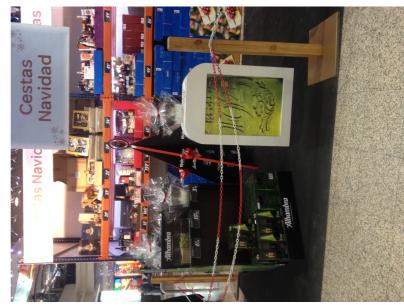


image.jpg

Submission Date	2014-12-21 22:11:28
TU NOMBRE	Estefany Cristina Murillo Orosco
PROVINCIA	VALENCIA
LOCALIDAD	XIRIVELLA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR XIRIVELLA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	35
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	39
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	10
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	42
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Les gusta la cerveza y son consumidores habituales de la misma. Les parece una acción promocional muy interesante.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	La mayoría de compradores conoce la marca y la consume con regularidad, la tienen en su memoria como una marca buena.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Los principales motivos son el sabor de la cerveza, por otro lado las ofertas en el caso de los packs y por último el formato de la botella es muy curioso y es bonito detalle.
% DE MUJERES COMPRADORAS	15
% DE HOMBRES COMPRADORES	60
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	60
% MAS DE 50 AÑOS	15
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



image.jpg



25_image.jpg



25_image.jpg

Submission Date	2014-12-21 22:10:10
TUNOMBRE	Mercedes
PROVINCIA	HUELVA
LOCALIDAD	HUELVA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR HUELVA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	6
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	18
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	4
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	7
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Opinan que hay mejores estuches para llevar de regalo. Esta semana justo al lado teníamos un estuche de cruzcampo con dos copas de regalo por menos de 5€.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	En toda la campaña no he recibido ni una sola critica sobre la marca, todas buenas y favorecedoras.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Precio Cantidad Regalo
% DE MUJERES COMPRADORAS	10
% DE HOMBRES COMPRADORES	90
% 18-25 AÑOS	0
% 26-35 AÑOS	0
% 36-50 AÑOS	10
% MAS DE 50 AÑOS	90
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ALTO

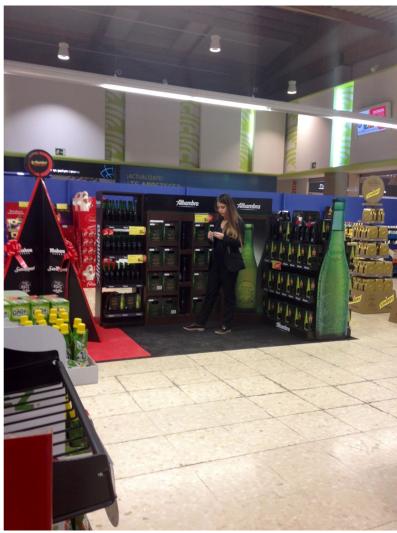


20141220_192110.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

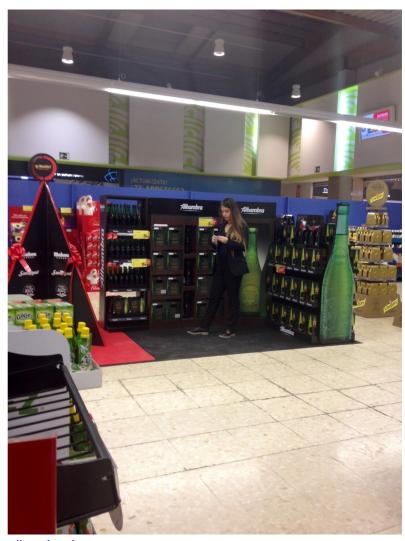
Mi stand durante toda la campaña ha estado muy mal situado, además de rodeado de estuches de regalo de bebidas alcohólicas. El centro tiró todo el material a la segunda semana. Estaba en el almacén donde se me dio permiso para dejarlo, además acompañado de un cartel que pedia e informaba que no se tirara por favor. Llegaron muy pocos periódicos,en un fin de semana se me agotaron.

Submission Date	2014-12-21 22:05:35
TUNOMBRE	Cristina Rosillo Lizana
PROVINCIA	BARCELONA
LOCALIDAD	GAVA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR GAVA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	no vendo cubiteras
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	5
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	24
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	8
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	4
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Les sorprende el nuevo formato de botella de 75cl y la oferta de las copas.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	La valoran, en general, como una de las mejores cervezas del mercado.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Era una ocasión única de conseguir el formato de botella de cava, el estuche y las copas.
% DE MUJERES COMPRADORAS	30
% DE HOMBRES COMPRADORES	70
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	25
% 36-50 AÑOS	40
% MAS DE 50 AÑOS	25
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ALTO



alhambra.jpg

Submission Date	2014-12-21 22:05:30
TUNOMBRE	Cristina Rosillo Lizana
PROVINCIA	BARCELONA
LOCALIDAD	GAVA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR GAVA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)	no vendo cubiteras
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	5
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	24
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	8
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	4
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Les sorprende el nuevo formato de botella de 75cl y la oferta de las copas.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	La valoran, en general, como una de las mejores cervezas del mercado.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Era una ocasión única de conseguir el formato de botella de cava, el estuche y las copas.
% DE MUJERES COMPRADORAS	30
% DE HOMBRES COMPRADORES	70
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	25
% 36-50 AÑOS	40
% MAS DE 50 AÑOS	25
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



alhambra.jpg

Submission Date	2014-12-21 22:01:55
TUNOMBRE	Josefa Cano
PROVINCIA	MADRID
LOCALIDAD	MAJADAHONDA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR MAJADAHONDA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	60
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	30
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	105
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	50
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	49
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	muy buena idea la cubitera. regalo perfecto para cerveceros
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	es una cerveza excelente y el que la prueba repite
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	la calidad de la cerveza la cubitera el consumo de navidad
% DE MUJERES COMPRADORAS	50
% DE HOMBRES COMPRADORES	50
% 18-25 AÑOS	5
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	75
% MAS DE 50 AÑOS	25
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ALTO



image.jpg



image30.jpg



image81.jpg

Submission Date	2014-12-21 21:07:44
TUNOMBRE	MARINA RAMIREZ GONZALEZ
PROVINCIA	MALAGA
LOCALIDAD	EL RINCON DE LA VICTORIA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR EL RINCON
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)	0
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	0
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	17
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	0
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	38
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	APROPIADO PARA LAS FECHAS
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	BUENA MARCA
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	CONSUMO PROPIO
% DE MUJERES COMPRADORAS	50
% DE HOMBRES COMPRADORES	50
% 18-25 AÑOS	20
% 26-35 AÑOS	30
% 36-50 AÑOS	30
% MAS DE 50 AÑOS	20
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



10390502 592049767605990 622411382033236252 n.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

SIGUEN SIN REPONERME LAS BOTELLAS DE 75CL, DESDE EL LUNES 8.

Submission Date 2014-12-21 19:01:26 **TU NOMBRE** Alba Rueda Brenes **PROVINCIA SEVILLA LOCALIDAD SEVILLA** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR MACARENA **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE CUBITERAS (EN Nº)** 0 **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 15 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** SUELTAS (EN Nº) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 2 PRINCIPALES OPINIONES DE En sentido negativo, el público en general y los LOS COMPRADORES SOBRE LA compradores en particular piensan que el precio de cerveza CAMPAÑA Alhambra es alto. Gusta mucho el packs de botellas con las dos copas, pero la mayoría pensaban sobre la botella de 75 cl que era muy cara y demasiada cantidad. PRINCIPALES OPINIONES DE Dicen que es una muy buena cerveza pero se quejan de su LOS COMPRADORES SOBRE LA precio. **MARCA MOTIVOS DE LOS** Dicen que es una muy buena cerveza. **COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA % DE MUJERES COMPRADORAS** 0% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 100% % 18-25 AÑOS 0% % 26-35 AÑOS 20% % 36-50 AÑOS 0% % MAS DE 50 AÑOS 80% TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL**

CENTRO



image-21-12-14-06-48.jpeq

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Mi situación durante la campaña ha sido la siguiente: He estado en un pasillo interior del centro comercial, a diferencia del resto de las promotoras que estaban en el pasillo central del centro dando a probar sus productos.

En la primera semana, no conté con los folletos o periódicos que me ayudaban a llamar la atención del público, en la segunda sí conté con ellos, pero de nuevo, en la última semana tuve que prescindir de ellos porque compañeros de Carrefour me tiraron el material (folletos, adornos y pegatinas de Alhambra 1925).

Submission Date 2014-12-21 17:01:53 **TU NOMBRE** Rocío Oceja Merino **PROVINCIA CANTABRIA LOCALIDAD SANTANDER** NOMBRE DEL CENTRO CARREFOUR SANTANDER **FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 12 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 47 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 1 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 23 PRINCIPALES OPINIONES DE En cuanto al estuche me comentaron lo mismo que el fin de LOS COMPRADORES SOBRE LA semana pasado: muy grande para uno solo o que para CAMPAÑA regalo son más de vino. Al final tanto para consumo propio como para regalo tiene más éxito el pack de 6 con vasos. Los bebedores habituales de alhambra tiran más por el pack de 12. Muchos preguntan por fechas en que estará la promoción pensando en comprarlo para nochebuena/nochevieja. PRINCIPALES OPINIONES DE Los que la conocen les suele gustar. A algunos bebedores de cerveza les parece floja, son los que tiran más por LOS COMPRADORES SOBRE LA cervezas negras o tostadas. Bastantes o les suena o no la MARCA conocen, aquí tiene más éxito el pack de 6 con vasos para probarla. **MOTIVOS DE LOS** En cuanto al estuche para regalo/poner en la mesa en **COMPRADORES PARA DECIDIR** fiestas. Los packs normales para los bebedores habituales de la marca. El pack de 6 con vaso para regalo, algún LA COMPRA bebedor habitual y para desconocedores de la marca, la prueban y se llevan los vasos. Les hablo de la cerveza, artesanal, de calidad, cerveza muy conocida en el sur etc y el envasado y la botella, también de la de 33cl, hace el resto. **% DE MUJERES COMPRADORAS** 40 **% DE HOMBRES COMPRADORES** 60 % 18-25 AÑOS 4

18

% 26-35 AÑOS

% MAS DE 50 AÑOS

22

TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO

BAJO

Fotos tuyas en el stand



IMG 4408.JPG

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

2 incidencias:

- No han recibido o no encuentran el envío de botellas. Ahora mismo solo quedan 5 estuches y dos botellas sueltas que no he metido en estuche para poder enseñarlas. Espero que para este martes miércoles que estaré allí hayan llegado por que siendo nochebuena más gente querrá comprar la botella de 75cl.
- Pregunte tanto el viernes como el sábado por las botellas para hacer más estuches, y los dos días me comentaron dos personas del almacén, imagino que al hacer cálculos de

stock y botellas vendidas, que creen que, como los estuches no tienen código de barras, se han estado vendiendo los estuches con dos botellas pasando por caja solo una de las botellas. Vamos que se han llevado el estuche con dos botellas por el precio de una. Se lo comente al representante de alhambra y parece ser que esto ha pasado también las pasadas semanas de promoción.

Por lo demás, me remito a los comentarios de la semana pasada. El stand sigue en el mismo sitio. Al lado del agua y de la cerveza sin alcohol y bastante escondido la verdad.

Submission Date 2014-12-21 15:53:13 ANA REMEDIOS PEINADO RODRÍGUEZ **TU NOMBRE PROVINCIA SEVILLA LOCALIDAD** DOS HERMANAS NOMBRE DEL CENTRO **CARREFOUR DOS HERMANAS FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 5 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 32 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 1 SUELTAS (EN N°) **VENTAS DE PACKS DE 12 (EN Nº)** 6 PRINCIPALES OPINIONES DE Les ha llamado mucho la atención la promoción de las dos LOS COMPRADORES SOBRE LA copas por la compra de las 6 botellas, por el hecho de que CAMPAÑA les regalan algo. PRINCIPALES OPINIONES DE Tienen a esta marca como una de las mejores cervezas LOS COMPRADORES SOBRE LA del país. **MARCA MOTIVOS DE LOS** La promoción de las dos copas y los que se han decantado **COMPRADORES PARA DECIDIR** por el estuche, la presencia tan bonita que este tiene. LA COMPRA **% DE MUJERES COMPRADORAS** 10% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 90% % 18-25 AÑOS 0 % 26-35 AÑOS 30% % 36-50 AÑOS 50% % MAS DE 50 AÑOS 20% TRAFICO DE GENTE EN EL **NORMAL CENTRO**



azafata 4.jpg

Submission Date 2014-12-21 11:13:29 **TU NOMBRE** cristina carrero luque-romero **PROVINCIA CADIZ LOCALIDAD** LOS BARRIOS NOMBRE DEL CENTRO **CARREFOUR LOS BARRIOS FECHAS DEL INFORME** SEMANA 5 (15-21 DIC) **VENTAS DE ESTUCHES (EN Nº)** 80 **VENTAS DE PACKS DE 6 + 2** 52 COPAS DE REGALO (EN Nº) **VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL** 10 SUELTAS (EN N°) VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°) 20 PRINCIPALES OPINIONES DE Les gusta mucho el regalito de laa copas mas que la cajita LOS COMPRADORES SOBRE LA con las dos cervezas CAMPAÑA PRINCIPALES OPINIONES DE muy buena marca y de gran calidad LOS COMPRADORES SOBRE LA **MARCA MOTIVOS DE LOS** la mayoria de los clientes conocen esta cerveza y por ello **COMPRADORES PARA DECIDIR** la compran pero algunos otros muy pocos la comprar para LA COMPRA probar ya que les comento que esta muy buena ... **% DE MUJERES COMPRADORAS** 30% **% DE HOMBRES COMPRADORES** 70% % 18-25 AÑOS 20% % 26-35 AÑOS 40% % 36-50 AÑOS 30% % MAS DE 50 AÑOS 10% TRAFICO DE GENTE EN EL **ALTO CENTRO**



IMG 20141219 211635.jpg

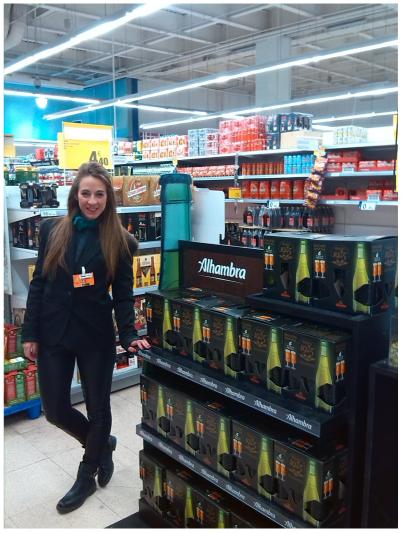
Submission Date	2014-12-21 00:21:13
TUNOMBRE	Maria Isabel Lázaro Sánchez
PROVINCIA	GRANADA
LOCALIDAD	GRANADA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR ARMILLA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	0
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	6
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	60
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	4
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	55
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	Campaña muy original y envase elegante
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Marca muy conocida con uma amplia gama de productos
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Calidad Envase Precio
% DE MUJERES COMPRADORAS	20
% DE HOMBRES COMPRADORES	80
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	20
% 36-50 AÑOS	30
% MAS DE 50 AÑOS	40
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



IMG 20141220 183636.jpg



IMG 20141220 183646.jpg



IMG 20141220 183716.jpg



IMG 20141220 183752.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

Ni el viernes 19 mi el sábado 20 de diciembre habia botellas de 75cl en el centro. Muchos clientes han preguntado por ellas pues estaban

interesados.

Submission Date	2014-12-20 23:04:56
TUNOMBRE	SARAY GARCIA MART IN
PROVINCIA	ALICANTE
LOCALIDAD	SAN JUAN DE ALICANTE
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR SAN JUAN
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	17
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	25
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN №)	25
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	71
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	les gustaría probar tomar un poco de cerveza antes de comprarla para quienes no la conocen y los que si la conocen también quieren tomar para refrescarse.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	-siempre quieren comprar alambra porque su sabor es muy bueno -es muy fuerte de sabor -tiene muchos grados
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	-Porque siempre la compran -Porque les encanta -Porque son de Granada -Porque es muy elegante y ahora con el nuevo formato de champan aun mas para poder acompañar la mesa por Navidad
% DE MUJERES COMPRADORAS	10
% DE HOMBRES COMPRADORES	80
% 18-25 AÑOS	10
% 26-35 AÑOS	10
% 36-50 AÑOS	20
% MAS DE 50 AÑOS	70
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ALTO



FOTO2 ALMABRA.jpg

Submission Date	2014-12-20 20:38:24
TUNOMBRE	ANA GARCIA NEVADO
PROVINCIA	MADRID
LOCALIDAD	ALCOBENDAS
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR ALCOBENDAS 1 (DE LUNES A JUEVES)
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE CUBITERAS (EN N°)	48
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	1
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	7
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	0
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	0
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	BUEN REGALO ECÓNOMICO.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	PRÁCTICAMENTE TODOS CONOCEN LA CERVEZA Y LES GUSTA MUCHO.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	SER ECONÓMICO Y ATRACTIVO.
% DE MUJERES COMPRADORAS	70
% DE HOMBRES COMPRADORES	30
% 18-25 AÑOS	0
% 26-35 AÑOS	10
% 36-50 AÑOS	60
% MAS DE 50 AÑOS	30
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	ВАЈО



IMG_6676.JPG

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

TARDAN MUCHO EN REPONER LAS BOTELLAS.

Submission Date	2014-12-15 09:00:55
TU NOMBRE	Cristina
PROVINCIA	CADIZ
LOCALIDAD	EL PUERTO DE SANTA MARIA
NOMBRE DEL CENTRO	CARREFOUR PUERTO DE SANTA MARIA
FECHAS DEL INFORME	SEMANA 5 (15-21 DIC)
VENTAS DE ESTUCHES (EN N°)	16
VENTAS DE PACKS DE 6 + 2 COPAS DE REGALO (EN N°)	26
VENTAS DE BOTELLAS DE 75CL SUELTAS (EN N°)	3
VENTAS DE PACKS DE 12 (EN N°)	32
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA CAMPAÑA	El regalo que dan se lo podrían haber currado un poco más , me gustaría otro regalo.
PRINCIPALES OPINIONES DE LOS COMPRADORES SOBRE LA MARCA	Es una buena marca , soy comprador habitual de ella y tiene un sabor suave.
MOTIVOS DE LOS COMPRADORES PARA DECIDIR LA COMPRA	Me gusta porque es una cerveza con bastante calidad —precio.
% DE MUJERES COMPRADORAS	45
% DE HOMBRES COMPRADORES	55
% 18-25 AÑOS	5
% 26-35 AÑOS	30
% 36-50 AÑOS	45
% MAS DE 50 AÑOS	20
TRAFICO DE GENTE EN EL CENTRO	NORMAL



<u>IMG_20141213_205110.jpg</u>



IMG 20141213 205116.jpg



IMG 20141213 205154.jpg

COMENTARIOS O INCIDENCIAS

El domingo a última hora se agotaron todas las botellas de 75cl, por lo demás todo normal pero los clientes piden otro tipo de regalos.