

# Fit de catálogo Catena Zapata

## Diagnostico de encaje para distribuidor/importador

Buyer: distribuidor/importador · Mercado demo: España premium urbana · Periodo: 120 días · Confianza: 78/100

## Resumen ejecutivo

Catena Zapata presenta encaje solido en hosteleria premium y tiendas especializadas con sensibilidad a vinos internacionales. La oportunidad no es vender el catalogo como bloque unico, sino ordenarlo por mision comercial: apertura, gastronomia premium e icono.

## Insights

**Marca tractora.** Reduce friccion inicial en cuentas que ya trabajan vino internacional premium.

**Arquitectura de catalogo.** Conviene separar referencias de entrada, gastronomia y alta coleccion.

**Venta consultiva.** El fit mejora en cuentas con sumilleria, carta curada o recomendacion activa.

**Precio y margen.** No inferir rentabilidad si no hay coste/PVP/canal cubiertos.

## Evidencia demo

| Señal                         | Valor demo | Lectura             | Conf. |
|-------------------------------|------------|---------------------|-------|
| Cuentas premium evaluadas     | 680        | Base agregada       | 80    |
| Cuentas con vinos argentinos  | 31%        | Mercado educable    | 76    |
| Vinos internacionales premium | 44%        | Buen fit global     | 81    |
| Rango PVP media-alta          | 48-95 EUR  | Entrada premium     | 77    |
| Carta curada/sumilleria       | 38%        | Prioridad comercial | 78    |

## Caveat

Demo comercial con cifras sinteticas/plausibles. Presencia en carta no equivale a ventas, rotacion ni margen. Identidad de restaurantes solo con consentimiento o base contractual.

## Acciones recomendadas

- Crear 3 packs comerciales.
- Definir rangos PVP por canal.
- Priorizar cuentas con vino internacional premium.
- Piloto de 8 semanas con adopción, mix premium y estabilidad de precio.

Propuesta de piloto: scope acotado, watchlist, informe mensual y review de ROI con el equipo comercial.