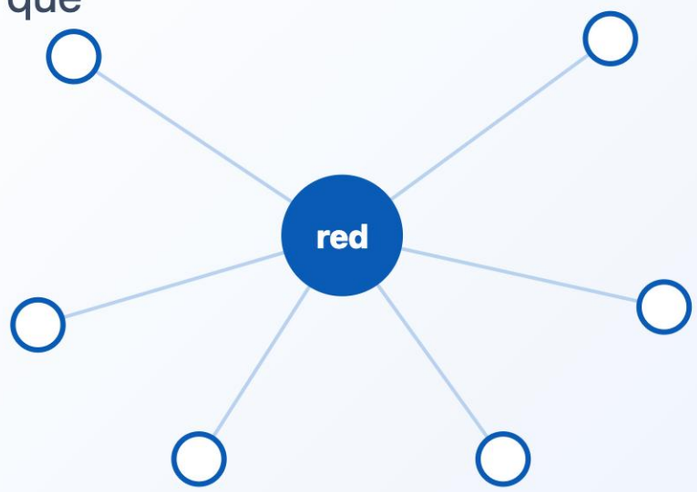
PRECISION · CONNECTING DOTS

Toda la red de distribuidores, en una sola pantalla.

Lo que mandan los distribuidores, leído, cuadrado y comparado. Y convertido en lo que el vendedor tiene que ir a hacer mañana.



EL PROBLEMA

DATOS DE EJEMPLO

Los distribuidores mandan información. Nadie la lee.

Llega por canales distintos, en formatos distintos y cuando cada uno puede. Al final del mes se sabe cuánto se le vendió al distribuidor, no lo que el distribuidor vendió.

📥

Cada uno manda a su manera

Uno exporta de su sistema, otro arma un Excel, otro manda una foto por mensaje.

.xlsx .csv PDF mensaje portal

🔍

No se ve el mercado

No se sabe a qué comercios llegó cada producto, con qué frecuencia ni con qué surtido.

📦

El stock aparece tarde

Un faltante en el distribuidor se descubre cuando ya se perdió la venta en la góndola.

🏆

Se premia sin medir

El programa de beneficios reparte puntos por volumen comprado, no por cómo se trabaja el mercado.

¿Qué distribuidor perdió cobertura este mes, y en qué zona? Hoy la respuesta tarda semanas o no llega.

LO QUE VENDEMOS

DATOS DE EJEMPLO · ÍNDICE BASE 100

Un tablero de la red: cada distribuidor, comparado con los demás

VENDER

- **Ventas y volumen**
- Cobertura y frecuencia
- Tamaño de pedido

CLIENTE

- Surtido por cliente
- Rentabilidad

OPERAR

- Stock e inventario
- Cumplimiento
- Ejecución en el punto

MIRAR EL TODO

- Oportunidades
- Evolución de los indicadores

VENTA A COMERCIOS
104
▲ 4 vs. mes anterior

COMERCIOS CON COMPRA
2.318
▼ 3,1 %

DÍAS DE STOCK
19
dentro de rango

DISTRIBUIDORES QUE REPORTAN
8 / 8
al día

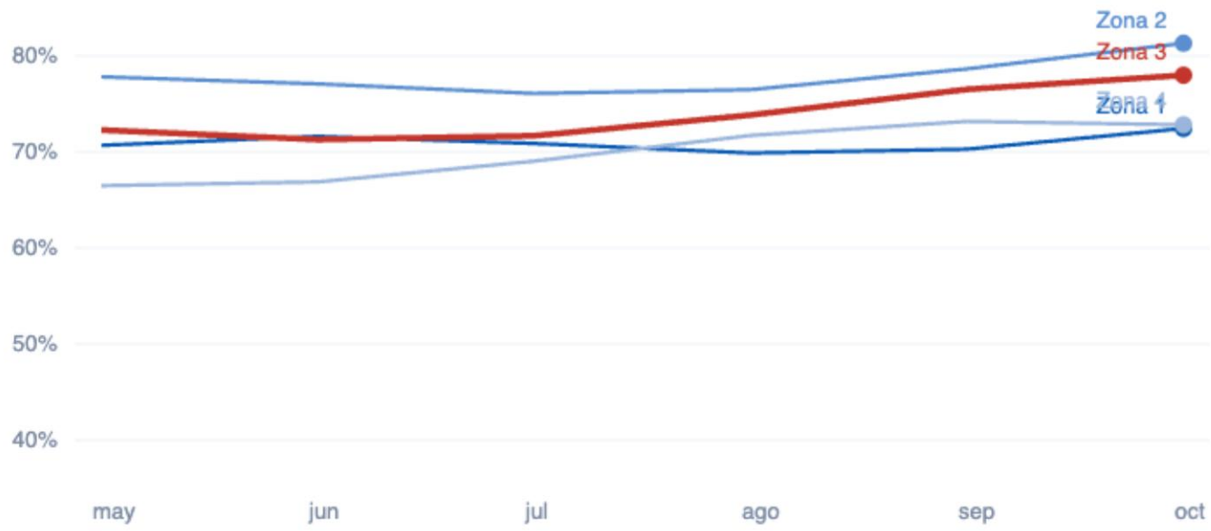
DISTRIBUIDOR	VENTA	COBERTURA	FRECUENCIA	SURTIDO	DÍAS STOCK	ESTADO
Distribuidor Norte	112	71 %	2,8	6,1 / 8	18	En línea
Distribuidor Centro	104	66 %	2,3	4,2 / 8	22	Mirar
Distribuidor Sur	94	63 %	1,7	5,0 / 8	21	Actuar
Distribuidor Oeste	101	68 %	2,2	5,6 / 8	6	Actuar
Distribuidor Costa	108	69 %	2,5	5,8 / 8	17	En línea
Distribuidor Sierra	99	61 %	2,0	4,9 / 8	26	Mirar
Distribuidor Valle	106	72 %	2,6	6,4 / 8	15	En línea
Distribuidor Puerto	97	58 %	1,9	4,4 / 8	31	Mirar

Tocá una fila: se abre el detalle de ese distribuidor.

Distribuidor Norte

Cobertura 71 % · frecuencia 2,8 visitas al mes · 18 días de stock.

COBERTURA POR ZONA · ÚLTIMOS 6 MESES



SURTIDO: QUÉ TIENEN LOS COMERCIOS DE LA LISTA

Jabón en barra	Jabón en polvo	Detergente
64 % de los comercios	77 % de los comercios	60 % de los comercios
Suavizante	Limpiador	Lavandina
73 % de los comercios	86 % de los comercios	69 % de los comercios

COMERCIOS QUE DEJARON DE COMPRAR

COMERCIO	ZONA	ÚLTIMA COMPRA	ANTES COMPRABA
Autoservicio La Esquina	Zona 2	12-ago	quincenal
Almacén Don Luis	Zona 3	28-ago	semanal
Mini Mercado 24	Zona 4	3-sep	mensual
Kiosco El Paso	Zona 1	9-sep	quincenal
Autoservicio Avenida	Zona 2	15-sep	semanal
Almacén Central	Zona 3	21-sep	semanal

Sólo 18 comercios sin compra: es de los que mejor trabajan la red.

CÓMO SE CONECTA

Lo que manda cada distribuidor entra a un mismo formato

No le pedimos a nadie que cambie su sistema. Leemos lo que ya mandan y lo ordenamos.

LO QUE LLEGA HOY

- Sistema de gestión — exportación diaria
- Planilla de Excel — semanal
- Portal o correo — archivo adjunto
- Foto o PDF — se lee con IA
- Su programa de puntos — lo que ya tienen

SE ORDENA Y SE CUADRA

- ✓ Mismo código de producto y de comercio para toda la red
- ✓ Cada archivo se cuadra contra la factura al distribuidor
- ✓ Si un distribuidor no reportó, avisa
- ✓ Se guarda de dónde salió cada número

LO QUE SALE

- **Tablero de la red** — gerencia
- **Alertas y relato del mes** — cada lunes
- **App del vendedor** — celular
- **Vista de cada distribuidor** — sólo lo suyo
- **Puntos medidos** — a su programa

LA INTELIGENCIA

DATOS DE EJEMPLO

La IA no es un chat: avisa en la pantalla qué pasó y qué hacer

Distribuidor Sur perdió 12 % de cobertura en la zona 3
142 comercios que compraban todos los meses no compraron en octubre. 38 son de los que más venden.

Ver lista

Distribuidor Oeste: 6 días de stock en el producto líder
Al ritmo de venta actual se queda sin mercadería antes del próximo pedido.

Avisar

El surtido bajó en autoservicios de Distribuidor Centro
El 41 % de los comercios tiene menos de 4 de los 8 productos de la lista.

Plan de visita

Distribuidor Norte subió la frecuencia: de 2,1 a 2,8 visitas al mes
Es lo que más explica su +9 % en venta. Para repetir en el resto de la red.

Compartir

EL RELATO DEL MES · LO ARMA SOLO CADA LUNES

La red vendió 4 % más que en septiembre, pero llegó a 74 comercios menos. El crecimiento vino de los que ya compraban, no de comercios nuevos.

Distribuidor Sur explica casi toda la caída: dejó de visitar la zona 3 después de un cambio de ruta. Distribuidor Norte es el caso a copiar.

Para noviembre: recuperar la zona 3 y reponer stock en Oeste antes del 15.

Cada vendedor sabe qué ir a buscar a cada distribuidor

Antes de la visita, la app le muestra cómo viene ese distribuidor y los tres temas a hablar. Después, deja registrado qué se acordó y el tablero lo sigue.

Su compromiso del mes

Cobertura, surtido y stock acordados con cada distribuidor. Se ve el avance día por día.

Lo que se levanta en la visita

Fotos, faltantes y precios en el punto. Entra al tablero con fecha y lugar.



POR QUÉ ES DISTINTO

DATOS DE EJEMPLO

Su programa de puntos, medido con el dato

El programa de beneficios ya lo tienen. Nosotros le damos con qué medirlo: que los puntos premien cómo se trabaja el mercado, no sólo cuánto se compra.

QUÉ SE PREMIA	CÓMO SE MIDE	PUNTOS
Volumen comprado	Factura al distribuidor	Hoy: 100 %
Cobertura	Comercios con compra en el mes	30 %
Surtido	Productos de la lista por comercio	25 %
Reporte al día	Archivo completo antes del día 5	15 %
Stock en rango	Entre 15 y 30 días	15 %
Volumen	Venta a comercios, no compra	15 %

Premia lo que hace crecer la marca

Un distribuidor que compra mucho y no vende queda con stock. Con esta medida, gana el que llega a más comercios.

Los datos llegan solos

Si los puntos dependen de reportar al día y completo, los distribuidores mandan mejor información.

Se calcula solo, sin discusión

Cada punto tiene detrás el número y de dónde salió. El distribuidor lo ve en su vista.

SEGURIDAD

Su información no sale de su control

Lo que van a preguntar sistemas y legales antes de dar acceso. Y lo que más le importa a cada distribuidor.

Cada distribuidor ve sólo lo suyo

Su vista muestra sus números y su posición en la red, nunca los datos de otro distribuidor.

Cada vista tiene su puerta con clave

La clave se valida en el servidor. Sin clave, todo responde «no autorizado».

Leemos lo que mandan, con permiso

No escribimos en ningún sistema ni cruzamos su información con la de otra compañía.

Las claves no están en el código

Viven en un almacén de secretos y se rotan.

Freno antes de publicar

Si algo lleva un nombre real de comercios o personas, no sale. Lo que se muestra afuera va anonimizado.

Un vigía revisa cada mañana

Prueba que cada puerta siga pidiendo clave. Queda registrado quién entró y cuándo.

CÓMO SE CONTRATA

Se empieza chico y se mide desde el primer mes

ETAPA 1 · PILOTO

Dos o tres distribuidores

- Conexión a lo que ya mandan
- Tablero de la red y vista de cada distribuidor
- Alertas y relato del mes
- App para los vendedores que los atienden

Lo que recibe: el primer mes ya ve cobertura, surtido y stock de esos distribuidores.

ETAPA 2

Toda la red

- Se suman el resto de los distribuidores
- Puntos del programa medidos con el dato
- Compromiso mensual por vendedor

ETAPA 3

Precio, promociones y surtido

- Con el dato de la red ordenado, se mide qué precio, qué promoción y qué surtido rinde en cada canal
- Sin un proyecto de consultoría aparte

PRÓXIMO PASO

Elegimos los distribuidores del piloto y les pedimos el último archivo que mandaron.

Con eso, en la semana armamos su tablero con sus números reales.