



CATÁLOGO DE PRODUCTOS • 2026

Siete trabajos de tu empresa, resueltos por agentes que no se cansan.

Venden, atienden, cobran y te dicen qué hacer con tus números. Con el criterio de tu negocio, en los canales que tu equipo ya usa.

Para Fábricas y productores Gastronomía y cafeterías Retail
Servicios



Un agente no te muestra datos: hace el trabajo y te avisa cuando te necesita.

01

Hace el trabajo completo

Toma el pedido, cotiza, cobra, reserva o arma el análisis. No es otra pantalla para mirar.

02

Con tus reglas y tu criterio

Descuentos, plazos, prioridades y excepciones los definís vos. El agente no inventa: si no sabe, pregunta.

03

En los canales que ya usás

WhatsApp, Teams, mail, la web, el teléfono o un tablero. Se conecta con tu sistema de gestión o con una planilla.

04

Una persona, cuando hace falta

Lo que sale de las reglas lo escala con todo el contexto. Cada respuesta nueva queda aprendida.

FÁBRICAS Y PRODUCTORES

Pedidos de distribuidores, cotizaciones, cobranza y margen por canal.

GASTRONOMÍA Y CAFETERÍAS

Reservas, clientes que no vuelven, reseñas y costo de insumos.

RETAIL

Consultas, reposición, reputación y la red de franquicias o comercios.

SERVICIOS

Turnos, oportunidades, abonos y rentabilidad por cliente.

Trece productos, ordenados por el trabajo que hacen.

Cada familia es una celda de la N. Un producto sirve a cualquier industria: lo que cambia es el ejemplo, no el agente.

VENDER

Más pedidos y presupuestos, sin sumar vendedores.

Agente de pedidos

Cotizador instantáneo

Seguimiento de oportunidades

ATENDER

Cada consulta, reserva o turno, contestado a tiempo.

Recepción inteligente

FIDELIZAR

Los clientes vuelven y hablan bien de vos.

Reactivación de clientes

Reputación y reseñas

COBRAR

La plata entra antes y con menos llamados.

Cobranza inteligente

SABER

El criterio de quien decide, disponible para todo el equipo.

Criterio del dueño · alter.

DECIDIR

Tus números, convertidos en qué hacer esta semana.

Cerebro comercial

Monitor del negocio

Presupuesto asistido

ECOSISTEMA

Tu red de proveedores y canales, más competitiva.

Red de proveedores

Red de canal



DECIDIR

Demo disponible

Cerebro comercial

No te muestra el desvío: *te dice qué hacer con él.*

Los tableros muestran que la venta cayó. Alguien tiene que entender por qué, cuánto cuesta y qué conviene hacer, y para cuando llega la respuesta el mes ya cerró.

El Cerebro comercial lee tus ventas, precios, márgenes y cobranzas, encuentra dónde se pierde plata y te lo explica con una recomendación concreta. Razona con el criterio de directores comerciales con más de 25 años en consumo masivo, no con manuales de internet.

+70

decisiones comerciales
reales codificadas en su
criterio

Minutos

para un diagnóstico
que antes llevaba
semanas de análisis

4

áreas de lectura:
ventas, venta al
consumidor, finanzas y
precio y mix

nexus AI

Cerebro comercial

ÁREAS

Ventas

Venta al
consumidor

Finanzas

Precio y mix

¿Dónde está el mayor problema este mes?

Enter

¿Cómo vamos contra presupuesto?

¿Por qué cayó el mix?

¿Qué cliente explica la caída?

Volumen

713.233 kg \$1.779 M
+4, 3%

Venta neta

+4, 5%

Mix

36,6%
-0,5 pp

Días de
cobro

30 días
-4, 1%

La venta crece, pero el margen se va por el mix.

1. Cortar la promoción 2x1 en la cadena B: devuelve 0,7 por cada peso invertido.
2. Pasar ese presupuesto al combo de aperitivos en tiendas especializadas: devuelve 2,8.
3. Reponer el producto premium antes del viernes: tiene 3,2 semanas de stock y 7,4% de quiebre.

Próximo paso: revisar el plan con la cadena B antes del 20/11.



Cuatro pasos cada semana, en la pantalla del gerente, en el chat del equipo y en el celular.

- 01

Detecta dónde se pierde plata

Margen, mix, precio, quiebres y cobranza, por cliente, canal, zona y producto.
- 02

Explica la causa

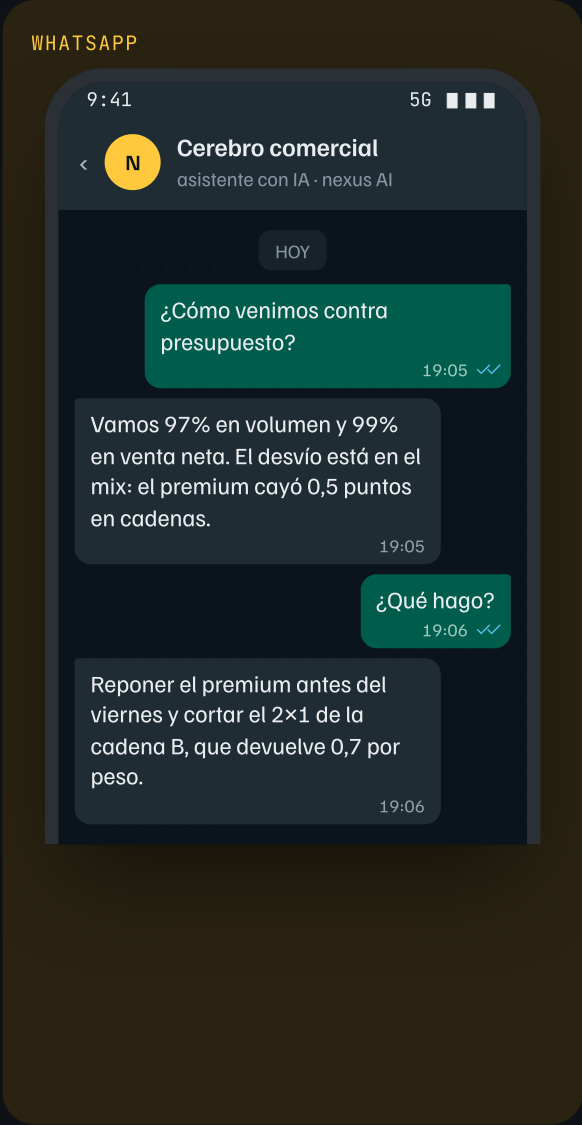
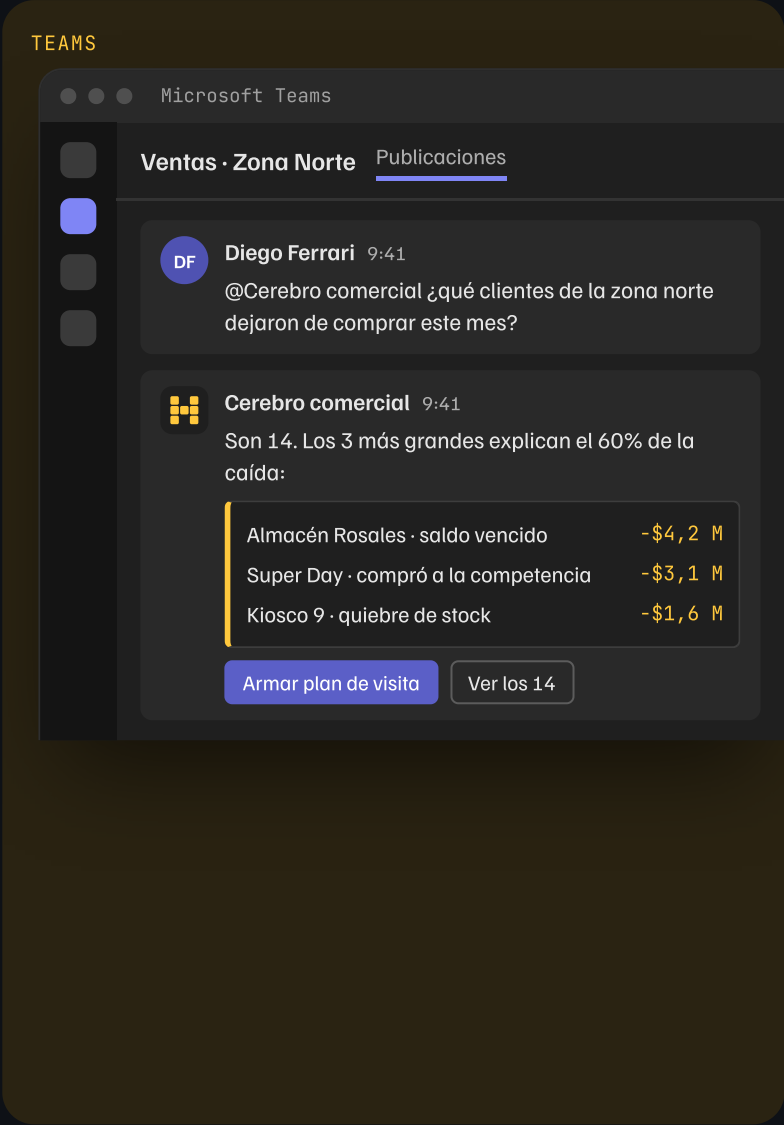
Separa cuánto es volumen, cuánto es precio y cuánto es mix, y qué clientes lo explican.
- 03

Recomienda qué hacer

Una lista corta de acciones con su impacto estimado y un responsable sugerido.
- 04

Responde cuando le preguntás

En lenguaje natural, desde la web, Teams o WhatsApp. Si no tiene el dato, lo dice.



La misma lógica en una fábrica, una cafetería, un comercio o un estudio.

FÁBRICA O PRODUCTOR

¿Por qué crece la venta y cae el margen?

Mix por canal, promociones que no rinden y costos que no se trasladaron a precio.

GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

¿Qué local está perdiendo plata y por qué?

Costo de insumos contra precio de carta, ticket promedio y los productos que más margen dejan.

RETAIL

¿Qué categoría tengo que mirar esta semana?

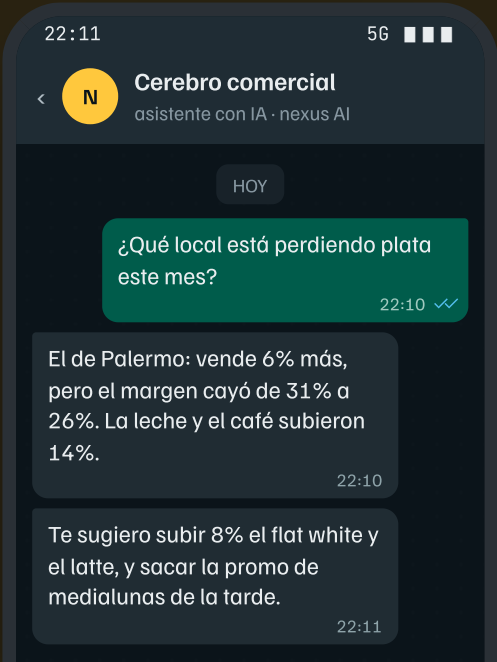
Quiebres, rotación, precio contra la competencia y promociones que canibalizan.

SERVICIOS

¿Qué clientes me cuestan más de lo que pagan?

Rentabilidad por cliente y por abono, horas consumidas y riesgo de baja.

WHATSAPP • DUEÑO DE UNA CAFETERÍA



CANALES

Web, con tableros por área Teams WhatsApp

SE CONECTA CON

Tu sistema de gestión Planillas de ventas y precios
Datos de venta al consumidor CRM y cobranzas

CÓMO SE CONTRATA

Suscripción mensual por empresa Precio según tamaño y áreas activas
Se suman áreas como módulos
Arranca con una demo sobre datos de ejemplo



SABER

Piloto abierto: sumando empresas

alter.

CRITERIO DEL DUEÑO

Tu criterio, disponible *aunque no estés*.

En la pyme todas las preguntas terminan en el dueño: precios, descuentos, clientes, proveedores. Cuando no está, el equipo espera. Cuando se retira, el criterio se va con él. En la empresa grande pasa lo mismo con cada posición clave.

alter. saca ese criterio de la cabeza de quien decide y lo pone en un agente que el equipo consulta por WhatsApp o Teams. Responde como respondería el dueño, con su historia y sus excepciones. Lo que no sabe, se lo pregunta a él, y la respuesta queda aprendida.

40–50%

de las consultas resueltas
sin el dueño: la meta de
cada piloto

Nunca inventa

si no sabe, escala a la
persona y aprende de su
respuesta

Llave en mano

lo armamos, lo validamos
con vos y lo mantenemos
vivo

WHATSAPP · EL VENDEDOR CONSULTA AL CLON

16:05

5G



Clon de Juan · alter.

asistente con IA del dueño

HOY

El cliente Martínez pide 12% de
descuento por volumen. ¿Se lo doy?

16:02 ✓✓

Hasta 8%, y solo si paga a 30 días. En
marzo tuvo 10% y se atrasó con el
pago. Si insiste con 12%, se lo
consulto a Juan y te aviso hoy.

16:02



0:14 · voz de Juan · 16:03

Perfecto, le ofrezco 8% a 30 días

16:05 ✓✓

Bien. Lo dejo anotado en la historia de
Martínez.

16:05



Captura el criterio, lo pone a trabajar y avisa cuando la práctica se separa de lo escrito.

- 01

Capturar

Entrevistas guiadas, audios y chats: sacamos el criterio que el dueño no sabe que sabe.
- 02

Validar

El dueño aprueba qué sabe el clon y cómo responde antes de que lo use el equipo.
- 03

Responder

El equipo pregunta por WhatsApp o Teams y recibe la respuesta como la daría él.
- 04

Escalar

Lo que sale de sus reglas vuelve al dueño. Nunca autoriza pagos ni transferencias.
- 05

Aprender

Cada respuesta nueva del dueño queda incorporada al clon.

LO FORMAL

Lo que dice el manual

“Los descuentos de más del 5% los aprueba el gerente.”

LO REAL

Lo que se hace de verdad

“En diciembre lo aprueba el jefe, para no frenar la venta.”

EL CRITERIO

Por qué, y cuándo no

“Con este cliente, nunca: la última vez costó dos temporadas.”

TABLERO DEL DUEÑO

nexus AI · alter. · salud del clon

alter. · salud del clon

semana 43

Cobertura

84%

con respuesta

Resueltas sin Juan

46%

meta 40-50%

Brechas

3

manual vs. práctica

FALTA CAPTURAR

7 consultas

Devoluciones sin respuesta. Agendar 10 minutos con Juan.

BRECHA

descuentos

Se están dando descuentos de más del 5% sin su

TEAMS · EMPRESA GRANDE

Microsoft Teams

Cuentas clave · Negociación anual

Publicaciones

LP

Lucía Paz 11:20

¿Qué le ofrecimos el año pasado a la cadena B en exhibición?

Agente del KAM · alter. 11:20

Dos cabeceras en 40 tiendas a cambio de 2

Nexus AI · Catálogo de productos

08

Preguntas chicas, todo el día, en cualquier empresa que dependa de una persona.

8:30 RUTINA Vendedor: Cliente nuevo en zona norte. ¿Qué condiciones le doy? Contado o 15 días en los primeros 3 pedidos, con lista B.	10:00 AVISO En una hora visitás a Almacén Rosales: tiene saldo vencido y quedó pendiente el exhibidor.	12:30 CONTROL Vendedor: Me pide pagar a 60 días. Más de 30 días lo aprueba Juan. ¿Se lo consulto?	16:00 CRITERIO Vendedor: Reclama una caja rota. ¿Le repongo? Sí, con foto. Es buen cliente; a los nuevos, nota de crédito.	18:00 CAPTURA Vendedor (audio): Rosales cambió de encargado. Anotado en la historia del cliente. Le aviso a Juan.
---	---	---	--	---

FÁBRICA O PRODUCTOR El gerente que se jubila se lleva 20 años de criterio. alter. lo captura antes, y el reemplazo rinde desde el primer mes.	GASTRONOMÍA O CAFETERÍA El encargado llama al dueño por cada cosa. Proveedores, faltantes, cortesías y quejas: el clon responde como lo haría el dueño.	RETAIL Cada sucursal decide distinto. Devoluciones, descuentos y excepciones con el mismo criterio en todas las tiendas.	SERVICIOS Todas las propuestas pasan por el socio. Precios, alcances y qué cliente aceptar: el equipo consulta antes de cotizar.
DOS MERCADOS, UN MÉTODO Pyme: el clon del dueño, por WhatsApp y con su voz Empresa grande: agentes por posición clave en Teams y Copilot	SIEMPRE IDENTIFICADO El equipo sabe que habla con el clon Permisos por persona: qué se puede preguntar y qué no Nunca aprueba ni bloquea: la decisión sigue siendo de las personas	CÓMO SE CONTRATA Cuota inicial por la captura Mantenimiento mensual Arranca con un piloto de pocas semanas	



VENDER

Agente de pedidos

Tus clientes piden cuando quieren. El agente toma el pedido y vende un poco más.

Los pedidos llegan desordenados por WhatsApp y a cualquier hora, y alguien los carga a mano. El vendedor no llega a todos los clientes, y los que dejan de comprar se notan cuando ya es tarde.

- 01

Toma el pedido

Por texto, audio o foto de la lista, a cualquier hora, y lo carga en tu sistema.
- 02

Sugiere qué sumar

Surtido, promociones vigentes y lo que ese cliente suele llevar.
- 03

Avisa lo que falta

Quiebres de stock y alternativas antes de confirmar el pedido.
- 04

Detecta a quién perdiste

Clientes que bajaron o dejaron de comprar, con aviso al vendedor.

ASÍ SE VE EN WHATSAPP

9:4156

DS

Distribuidora Sur

cuenta de empresa · asistente con IA

HOY

¿Me mandás 10 cajas de lo de siempre para el jueves?

9:12 ✓✓

Listo, 10 cajas para el jueves. Esta semana el de 1,5 L tiene 8% de descuento. ¿Te sumo 5 cajas?

9:12

Dale, sumá 5

9:14 ✓✓

Pedido confirmado ✓

Pedido 20931 · 15 cajas · entrega jueves 30/10

9:14

nexus AI · Pedidos de la semana

Pedidos de la semana

semana 43

Pedidos por chat

312

+18%

Ticket promedio

+9%

con sugeridos

Sin comprar

18

clientes

CLIENTE

ÚLTIMO PEDIDO

Almacén Rosales

hace 21 días

Kiosco 9

hace 16 días

Super Day

hace 9 días

Y EN TABLERO DEL DUEÑO

FÁBRICA O PRODUCTOR

Los comercios piden sin esperar al preventista.
El agente sugiere el pedido según lo que cada uno compra y lo que rota.

DISTRIBUCIÓN

El vendedor se concentra en las cuentas grandes.
Los clientes chicos reponen solos por WhatsApp, con el mismo surtido y las mismas condiciones.

GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

Los locales piden insumos a la central.
Cada encargado pide por chat y la central ve todo consolidado y a tiempo.

RETAIL

Los clientes mayoristas reponen por chat.
Precio por cantidad, stock real y entrega confirmada en el mismo mensaje.

CANALES WhatsApp Web ERP / CRM SE CONECTA CON Tu sistema de gestión Lista de precios y promociones Stock por depósito



VENDER

Cotizador instantáneo

El que contesta primero se queda con la venta. **Contestá en minutos.**

Los pedidos de presupuesto llegan con listas largas, por WhatsApp o por mail, y los precios cambian seguido. Armar cada cotización lleva horas, y el cliente le compra al que respondió antes.

01 Lee el pedido

Texto, foto de la lista, audio o planilla adjunta.

02 Arma la cotización

Precio vigente, stock, plazo de entrega y condiciones de pago.

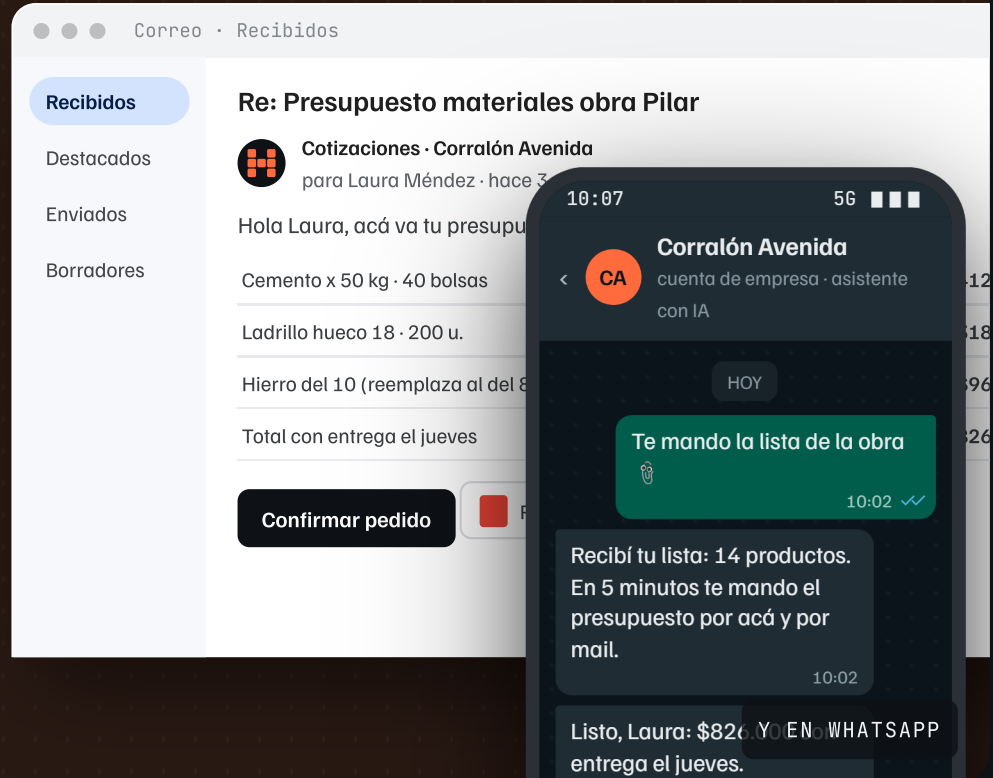
03 Ofrece alternativas

Reemplazos cuando falta un producto o cuando conviene otro.

04 Sigue hasta el cierre

Recordatorios y ajustes, y aviso al dueño cuando el presupuesto es grande.

ASÍ SE VE EN MAIL



FÁBRICA O PRODUCTOR

Cotizaciones a distribuidores y obras.

Precio por volumen, plazo de fabricación y condiciones, en minutos y sin errores de lista.

RETAIL

Pedidos grandes de clientes.

Precio por cantidad, stock real y fecha de entrega confirmada.

SERVICIOS

Presupuestos de instalación o mantenimiento.

Alcance, horas, materiales y plazo, con las reglas de precio del estudio.

GASTRONOMÍA O CATERING

Eventos y pedidos de empresas.

Menú, cantidades y precio por persona según la fecha y el tamaño del evento.

CANALES

WhatsApp

Mail

ERP / CRM

SE CONECTA CON

Lista de precios

Stock y plazos de entrega

Tu sistema de gestión





 **VENDER**

Seguimiento de oportunidades

Cada consulta es una venta posible. **Ninguna se enfría.**

Las consultas llegan por la web, los portales y WhatsApp, y se responden cuando alguien puede. Muchas se enfrían antes del primer contacto, y nadie sabe en qué quedó cada una.

01 Responde al instante

A cualquier hora, con la información que el cliente necesita.

02 Califica

Necesidad, presupuesto y plazo, con dos o tres preguntas cortas.

03 Agenda

La reunión o la visita con la persona indicada de tu equipo.

04 Hace el seguimiento

Recordatorios hasta cerrar o descartar, y un resumen para el equipo.

ASÍ SE VE EN WEB



The screenshot displays the 'Estudio Rivas' website and a 'nexus AI' dashboard. The website header includes 'Estudio Rivas' and navigation links for 'Servicios', 'Equipo', and 'Contacto'. The 'nexus AI' dashboard, titled 'Oportunidades esta semana', shows three key metrics: 'Consultas' at 64 (+22%), 'Primera respuesta' at 40s (promedio), and 'Reuniones' at 11 (agendadas). Below these is a table with columns 'CONSULTA' and 'ESTADO'. The table lists three entries: 'Grupo Delta · 3 sucursales' with status 'reunión martes', 'Laura M. · presupuesto' with status 'propuesta enviada', and 'Pablo R. · plan anual' with status 'seguimiento día 3'. To the right, a chat window for 'Asistente de Estudio Rivas' is open, showing a user query about a company with 25 employees and a response providing a salary range and meeting time. At the bottom right, a button reads 'Y EN TABLERO DEL EQUIPO'.

CONSULTA	ESTADO
Grupo Delta · 3 sucursales	reunión martes
Laura M. · presupuesto	propuesta enviada
Pablo R. · plan anual	seguimiento día 3

SERVICIOS

Estudios, consultoras y agencias.

Consulta, calificación y reunión con el socio, sin que nadie esté pendiente del formulario.

RETAIL

Productos de alto valor.

Muebles, electrodomésticos o vehículos: cada interesado recibe respuesta y una visita agendada.

FÁBRICA O PRODUCTOR

Nuevos distribuidores y clientes industriales.

Califica a cada interesado y le pasa al comercial solo los que tienen volumen.

GASTRONOMÍA

Eventos privados y empresas.

Fecha, cantidad de personas y presupuesto, y la propuesta lista para enviar.

CANALES

 WhatsApp

 Web

 Mail

SE CONECTA CON

 Formularios de tu web

 Portales y redes

 Tu CRM o una planilla





■ ATENDER

Recepción inteligente

Nadie se queda sin respuesta.

Ni a las 11 de la noche.

Las reservas, turnos y consultas llegan por teléfono, WhatsApp y la web, casi siempre cuando el equipo está atendiendo. Cada llamada que no se contesta es un cliente que se va a otro lado.

01 Atiende cada consulta

Por teléfono, WhatsApp o la web, a cualquier hora y en varios idiomas.

02 Reserva o da el turno

Con la disponibilidad real, las reglas del local y la lista de espera.

03 Confirma y recuerda

Confirmación inmediata y recordatorio antes, para bajar el ausentismo.

04 Pasa lo especial

Grupos grandes, quejas o pedidos fuera de regla, a una persona con el contexto.

ASÍ SE VE EN LLAMADA



GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

Reservas y lista de espera.

Mesas según el tamaño del grupo y la rotación, con recordatorio el día anterior.

SERVICIOS

Turnos de consultorios, estudios y talleres.

Agenda real de cada profesional, reprogramaciones y aviso de ausencias.

RETAIL

Consultas de stock, horarios y envíos.

Responde lo que preguntan siempre y deriva la venta al vendedor de turno.

TURISMO Y HOTELERÍA

Reservas directas, sin comisión.

Disponibilidad, tarifas y confirmación, en el idioma del huésped.

CANALES



Voz



WhatsApp



Web

SE CONECTA CON



Tu agenda o sistema de reservas



Google Calendar



Tu sistema de gestión





Reactivación de clientes

Conseguir un cliente nuevo cuesta mucho más.

Recuperará a los que ya tenías.

Todos los negocios pierden clientes sin darse cuenta: dejan de venir y nadie les escribe. Cuando alguien lo nota, ya se acostumbraron a comprarle a otro.

- 01

Detecta quién dejó de venir

Compara la frecuencia de cada cliente con la suya habitual.
- 02

Elige la razón para volver

Una oferta, una novedad o un recordatorio, según su historia.
- 03

Escribe con tu tono

Un mensaje personal, por el canal que ese cliente usa.
- 04

Mide quién volvió

Cuántos regresaron, cuánto compraron y qué mensaje funcionó mejor.

ASÍ SE VE EN WHATSAPP

9:41

56

CM

Café Molino

cuenta de empresa

HOY

Hola Martín 🙌 Hace dos meses que no te vemos por el Molino. Esta semana tu café de especialidad viene con medialuna de regalo.

10:30

¡Qué bueno! Paso mañana

10:41 ✓✓

Te esperamos. Mostrá este mensaje en caja 🍪

10:41

nexus AI · Reactivación

Reactivación

octubre

Sin venir

60+ días

38

clientes

Volvieron

11

29%

Venta recuperada

\$2,1 M

este mes

MENSAJE

VOLVIERON

Café + medialuna de regalo

34%

Nueva carta de otoño

21%

Recordatorio simple

12%

Y EN TABLERO

GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

Cientes que dejaron de venir.

Una invitación personal con algo que le gusta, el día que suele venir.

RETAIL

Compradores que no volvieron.

Novedades de lo que compró antes y un beneficio por tiempo limitado.

SERVICIOS

Pacientes o clientes inactivos.

El control, el service o la renovación que le toca, con turno ofrecido.

FÁBRICA O DISTRIBUCIÓN

Comercios que bajaron sus compras.

Aviso al vendedor y una propuesta concreta para recuperar el volumen.

CANALES WhatsApp Mail SE CONECTA CON Tu sistema de ventas o caja Tu CRM o una planilla de clientes



FIDELIZAR

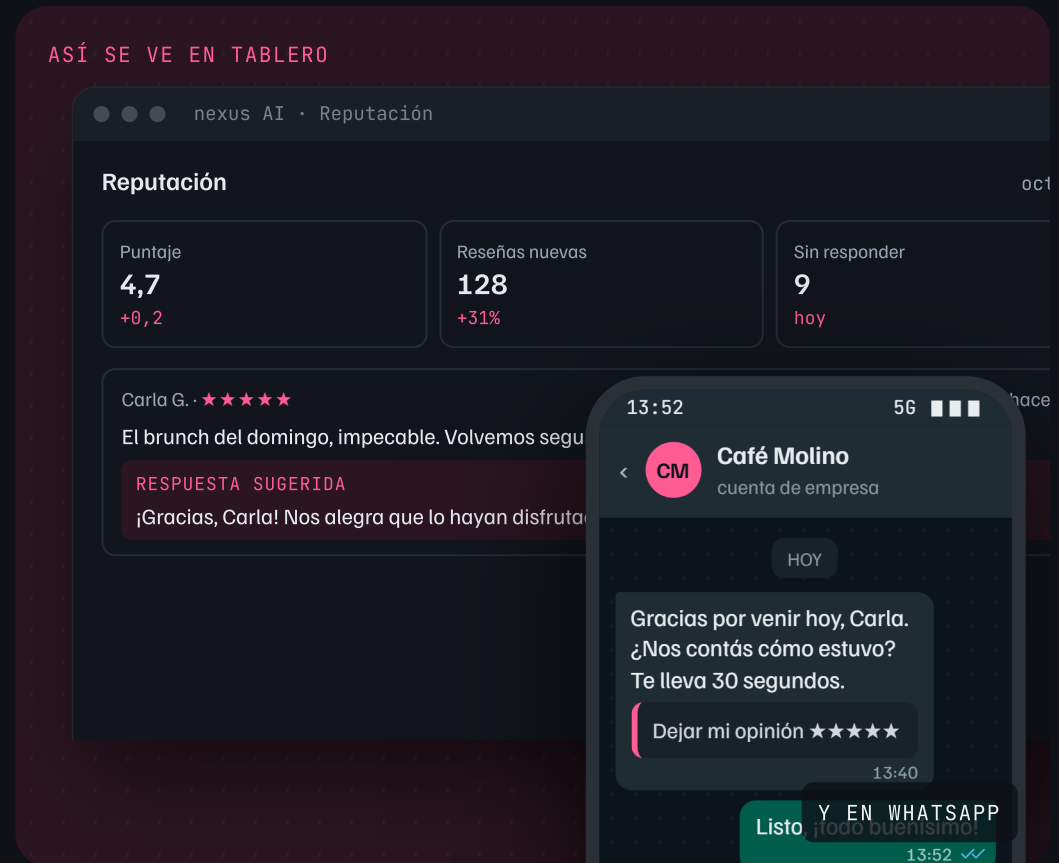
Reputación y reseñas

Antes de venir, todos leen las reseñas. **Que hablen bien de vos.**

Los clientes contentos casi nunca dejan una reseña y los enojados sí. Las respuestas llegan tarde o no llegan, y el puntaje baja sin que nadie sepa por qué.

- 01 Pide la reseña en el momento justo**
Después de una buena experiencia, con un link directo.
- 02 Escucha todo**
Reseñas y comentarios de todas las plataformas en un solo lugar.
- 03 Responde con tu tono**
Una respuesta sugerida para cada comentario, que vos aprobás o ajustás.
- 04 Te dice qué arreglar**
Los temas que más se repiten, por local y por semana.

ASÍ SE VE EN TABLERO



GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

El puntaje decide si te eligen.

Más reseñas de clientes contentos y respuesta a cada comentario el mismo día.

RETAIL

Cada sucursal con su reputación.

Puntaje por tienda y los temas que se repiten: atención, demoras o precios.

SERVICIOS

Clínicas, estudios y talleres.

Reseñas después de cada atención y respuesta profesional a las críticas.

TURISMO Y HOTELERÍA

Huéspedes que escriben en varios idiomas.

Respuestas en el idioma de cada huésped y aviso de problemas recurrentes.

CANALES

Tablero

WhatsApp

Web

SE CONECTA CON

Perfiles de reseñas de tu negocio

Tu sistema de reservas o ventas





COBRAR

Cobranza inteligente

Vender es la mitad. La otra mitad es cobrar a tiempo.

La cobranza se hace a mano, cuando alguien tiene tiempo, y siempre se empieza por los mismos. Las facturas vencen, los días de cobro suben y la caja lo sufre.

- 01

Ordena la cartera

Prioriza cada cuenta por monto, atraso e historia de pago.
- 02

Avisa antes del vencimiento

Un recordatorio amable, con el link o los datos para pagar.
- 03

Negocia dentro de tus reglas

Planes de pago con los límites, plazos y descuentos que definiste.
- 04

Escala lo que no puede resolver

Le pasa el caso a una persona con todo el historial.

ASÍ SE VE EN WHATSAPP

9:41

56

DS

Cobranzas - Distribuidora Sur

cuenta de empresa · asistente con IA

HOY

Hola Marta, la factura 4512 de \$1.240.000 venció el lunes. ¿Te paso el link de pago o preferís dividirla en dos?

9:12

En dos, la mitad el viernes

9:20 ✓✓

Listo: \$620.000 el viernes 30 y el resto el 15/11. Te mando el link el jueves.

9:20

Plan de pago acordado · 2 cuotas

nexus AI · Cobranzas

Cobranzas

octubre

Vencido

\$48,2 M

-12% vs sep

Recuperado

\$18,4 M

este mes

Días de cobro

38

-6 días

CUENTA

ESTADO

Almacén Rosales · \$4,2 M

plan en 2 cuotas

Super Day · \$3,1 M

recordatorio enviado

Kiosco 9 · \$1,6 M

escalado a Juan

Y EN TABLERO DE COBRANZAS

FÁBRICA O DISTRIBUCIÓN

Cuentas corrientes de comercios.

Recordatorios antes del vencimiento y planes de pago sin que el vendedor pierda la relación.

SERVICIOS

Abonos y honorarios mensuales.

Aviso de vencimiento, link de pago y seguimiento de los atrasados.

RETAIL

Crédito propio y cuotas.

Seguimiento de cada cuota, con tono cordial y escalado cuando hace falta.

EDUCACIÓN PRIVADA

Cuotas de familias.

Recordatorios discretos y planes para las familias que se atrasan.

- CANALES
- WhatsApp

Mail

Tablero

ERP / CRM
- SE CONECTA CON
- Tu sistema de gestión o facturación

Medios de pago y links

Planilla de cuentas corrientes



DECIDIR

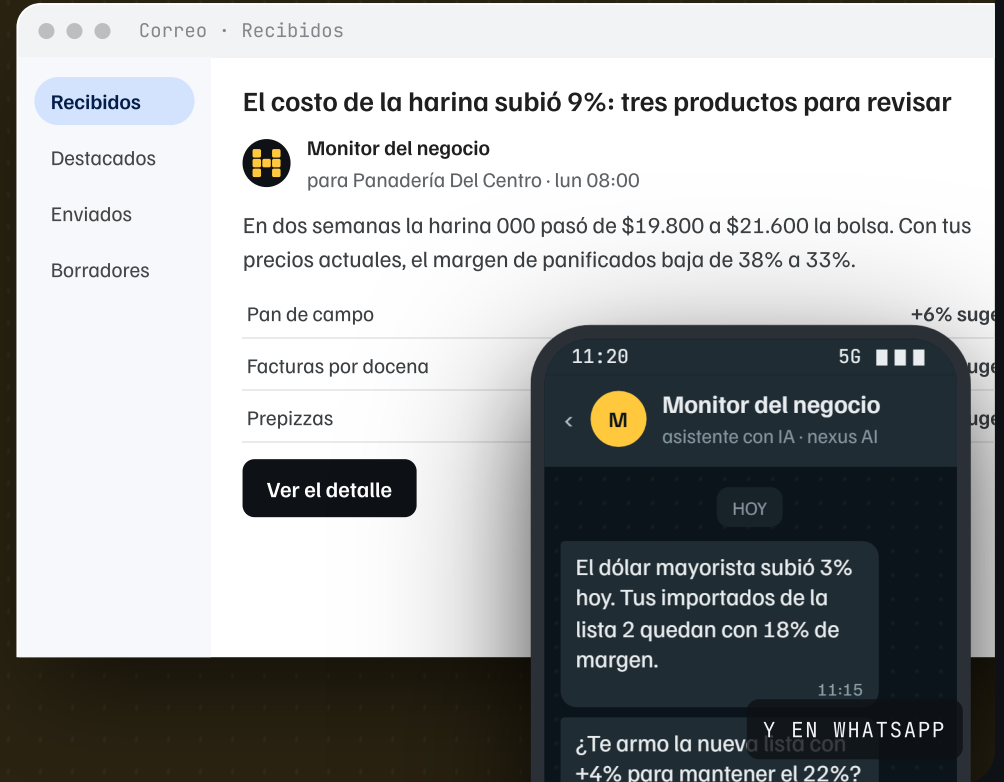
Monitor del negocio

Leés las noticias. **Él te dice qué significan para tu negocio.**

El dólar, la inflación, los costos y la demanda cambian todas las semanas. El dueño lee las noticias, pero no tiene tiempo de traducirlas a sus precios, sus compras y su stock.

- 01 Sigue lo que te afecta**
Costos de tus insumos, tipo de cambio, precios de la competencia y demanda de tu rubro.
- 02 Lo cruza con tus números**
Calcula el impacto en tu margen, producto por producto.
- 03 Te avisa a tiempo**
Una alerta cuando algo cambia lo suficiente como para actuar.
- 04 Te dice qué hacer**
Ajustes de precio, compras para adelantar o stock para cuidar.

ASÍ SE VE EN MAIL



FÁBRICA O PRODUCTOR

Costos que cambian cada semana.

Impacto de cada insumo en el costo y el precio mínimo para no perder margen.

GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

La carta queda vieja rápido.

Qué platos perdieron margen y cuánto ajustar sin espantar clientes.

RETAIL

Precios de la competencia y del dólar.

Qué categorías ajustar y cuándo conviene adelantar compras.

SERVICIOS

Honorarios que se atrasan.

Cuándo actualizar abonos según la inflación y los costos del equipo.

CANALES

✉ Mail

💬 WhatsApp

📊 Tablero

SE CONECTA CON

📁 Tus listas de precios y costos

📁 Fuentes de datos económicos y de tu sector





DECIDIR

Presupuesto asistido

El presupuesto deja de ser un Excel de fin de año. **Se vuelve un sistema vivo.**

Todos los años el presupuesto se arma a las apuradas, con supuestos generales que nadie baja a cada producto. En marzo ya está desactualizado y nadie lo vuelve a mirar.

- 01 Arma los supuestos**
Volumen, precio, costos y tipo de cambio, con escenarios.
- 02 Los baja a tu negocio**
Por producto, región y canal, con la historia de cada uno.
- 03 Marca los meses de riesgo**
Dónde conviene cubrirse, adelantar compras o ajustar precios.
- 04 Avisa cuando algo se desvía**
Cada mes compara lo real con lo previsto y te dice por qué.

ASÍ SE VE EN TABLERO

FÁBRICA O PRODUCTOR

Presupuesto por línea y por canal.

Volumen, mix y costos por producto, con los escenarios de tipo de cambio.

RETAIL

Presupuesto por tienda y categoría.

Ventas, margen y gastos por sucursal, con alertas mensuales.

GASTRONOMÍA O CAFETERÍA

Presupuesto por local.

Ventas, costo de mercadería y personal, local por local.

SERVICIOS

Presupuesto por cliente y por área.

Ingresos por abono, horas y rentabilidad esperada de cada cuenta.

CANALES Tablero Teams ERP / CRM **SE CONECTA CON** Tu sistema de gestión Planillas de presupuesto Fuentes de datos económicos





Red de proveedores

Tus proveedores son parte de tu producto. **Ayúdalos a estar a la altura.**

Las empresas necesitan proveedores locales que cumplan, pero las pymes que les venden no saben qué estándares les faltan ni qué se les va a pedir. La cadena se traba y nadie sabe dónde.

- 01 Le dice a cada proveedor qué le falta**
Certificaciones, documentación, capacidad y plazos.
- 02 Anticipa lo que vas a necesitar**
Volúmenes y servicios de los próximos meses.
- 03 Lo orienta**
Guías, pasos y contactos para cerrar cada brecha.
- 04 Te muestra dónde se traba**
Un tablero con el estado de toda tu red de proveedores.

FÁBRICA O PRODUCTOR

Proveedores de insumos y servicios.

Homologación, documentación y plazos, sin perseguir a cada proveedor por mail.

GASTRONOMÍA

Productores locales para la carta.

Normas, calidad y entregas acordadas con cada productor.

RETAIL

Proveedores de marca propia.

Especificaciones, auditorías y fechas, con el estado de cada uno.

ENERGÍA Y MINERÍA

Proveedores locales para grandes proyectos.

Qué estándares cumplir y qué servicios se van a demandar.

CANALES

Web

WhatsApp

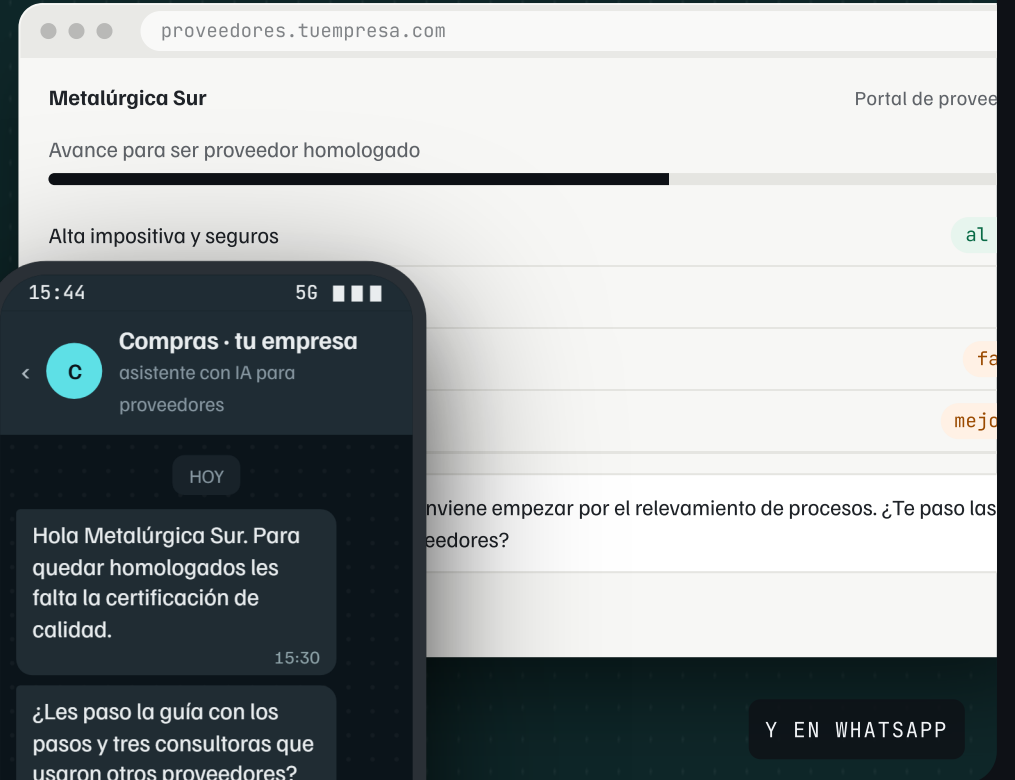
Tablero

SE CONECTA CON

Tu sistema de compras

Documentación de proveedores

ASÍ SE VE EN PORTAL WEB





Red de canal

Tu marca llega a miles de puntos de venta. **Ahora también tus herramientas.**

Las marcas venden a través de distribuidores, franquicias y comercios que no ven. No saben qué se vende en cada punto, y esos puntos no tienen herramientas para vender mejor.

- 01 Le da herramientas a cada punto**
Pedido sugerido, precios y promociones por WhatsApp.
- 02 Activa las promociones**
Le dice a cada comercio qué conviene activar esta semana.
- 03 Te devuelve lo que pasa**
Ventas, quiebres y precios del punto de venta, con permiso del comercio.
- 04 Te avisa dónde actuar**
Comercios que bajan, zonas con quiebres y distribuidores a revisar.

FÁBRICA O PRODUCTOR

Marcas con red de comercios.

Pedido sugerido para cada punto y datos de venta que hoy no ves.

FRANQUICIAS

Locales que tienen que operar igual.

Promociones, precios y reposición con el mismo criterio en toda la red.

DISTRIBUCIÓN

Distribuidores con miles de clientes.

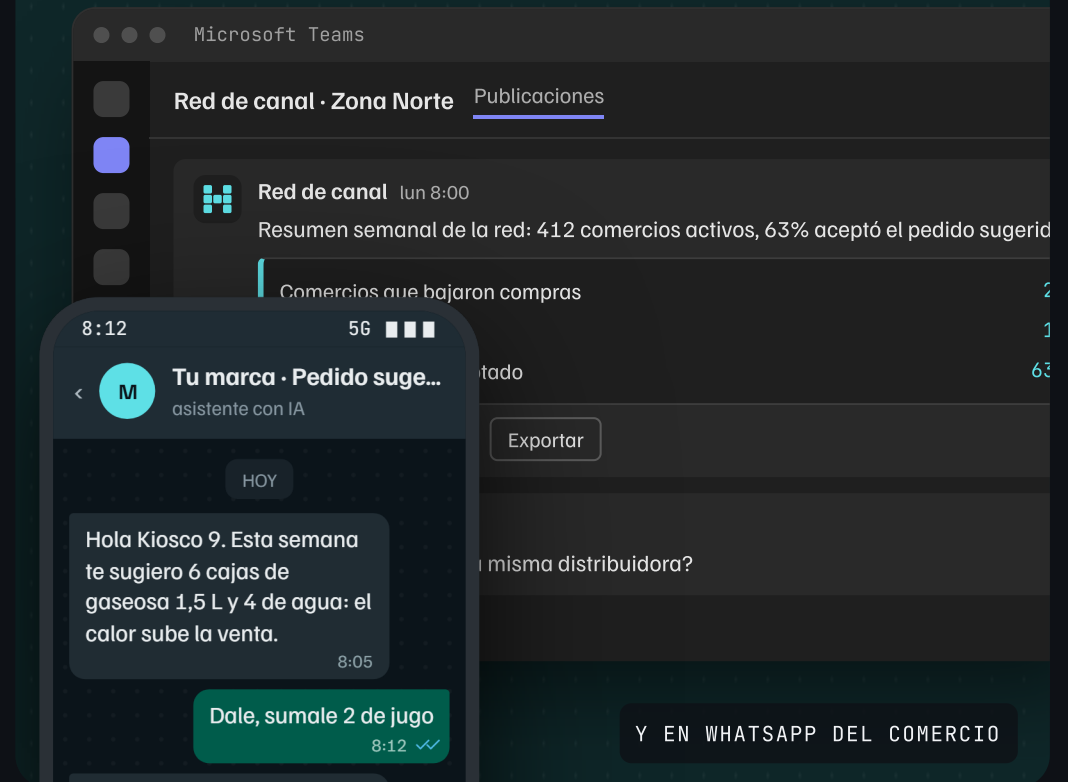
Cada comercio pide mejor y el distribuidor ve dónde crecer.

SERVICIOS

Redes de agentes o productores.

Herramientas para vender y seguimiento de cada agente de la red.

ASÍ SE VE EN TEAMS



Primero lo ves funcionar con tu caso. Después decidís.

Cada etapa termina con un resultado medible. Si no funciona, no se pasa a la siguiente.

01

Demo con tu caso

Una reunión de 30 minutos con un ejemplo de tu industria y las preguntas que te hacés hoy.

02

Piloto acotado

Un área, un objetivo y tus datos reales. Medimos cuántas decisiones resuelve y cuánto tiempo ahorra.

03

Operación mensual

El agente queda trabajando y lo mantenemos: nuevas reglas, nuevos datos, nuevas preguntas.

Contanos qué trabajo te gustaría sacarte de encima.

Te mostramos qué agente lo resuelve y cómo se vería en tu empresa.

Agustín Angiolini

Fundador · 25 años en dirección comercial de consumo masivo

agustin@nexusadvisory.la

+54 11 4917-2144

Las pantallas, conversaciones, nombres y cifras de este catálogo son ejemplos ilustrativos contruidos con datos sintéticos. No corresponden a ningún cliente.