VALOTRU

WINE BUSINESS & COMMERCIAL STRATEGY



Convertimos buenos vinos en negocios que crecen.

EL CONTEXTO

Hacer un buen vino es solo el comienzo.

MÁS OFERTA
Más bodegas y más vino compitiendo por el mismo lugar en góndola y en carta.

MENOS CONSUMO
El consumo cae y obliga a elegir con precisión dónde y cómo competir.

MÁRGENES BAJO PRESIÓN
Importadores y distribuidores achican portafolios y exigen marcas que roten.

Conseguir un importador **no es lo mismo que desarrollar un mercado.**

CÓMO PENSAMOS

Datos + Calle

Datos
Ventas, depletions, precios, SKUs, canales y competencia.

Calle
Validación directa con importadores, distribuidores, vendedores y compradores.

Criterio
Qué producto funciona, en qué canal, a qué precio y para qué cliente.

Ejecución
Planes concretos, con responsables, indicadores, medición y seguimiento.

Los números muestran qué pasa.
La calle explica por qué.

NUESTROS SERVICIOS

Un camino claro: del diagnóstico a los resultados.

1

Commercial Diagnostic

¿Qué está pasando y por qué?

Determinar qué funciona, qué no, por qué y dónde están las principales oportunidades comerciales.

2-3 semanas

2

Growth & Recovery Strategy

¿Dónde y cómo vamos a crecer?

Construir el plan comercial para crecer, recuperar volumen o mejorar la performance.

4-6 semanas

3

Commercial Activation

¿Cómo hacemos que suceda?

Convertir el plan en movimiento comercial real, con presencia selectiva en el mercado.

Planificación + 12 meses

4

Strategic Wine Advisory

¿Cómo tomamos mejores decisiones?

Sumar criterio comercial senior a las decisiones de la dirección, sin convertirnos en un área operativa.

Acompañamiento mensual

SOLUCIONES PUNTUALES

para necesidades específicas.

1. Portfolio & Pricing Review

Una lectura experta y acotada del portafolio y los precios por canal. Ideal como primer paso.

Fee fijo

2. Importer & Distributor Assessment

Evaluación del importador actual, su red de distribuidores y sus fortalezas por canal.

Fee fijo

3. Importer & Distributor Search

Búsqueda y presentación de socios comerciales en los mercados objetivo.

Fee base + success fee

4. Sales Force Training

Entrenamiento para equipos comerciales: producto, relaciones y ejecución.

Fee por programa



QUIÉN ESTÁ DETRÁS

PABLO PICCOLO

Founder & Managing Director

Más de 20 años en el negocio comercial del vino, 15 de ellos trabajando el mercado de Estados Unidos desde adentro: importadores, distribuidores, cadenas, tiendas independientes y restaurantes.

CATENA ZAPATA
ESTADOS UNIDOS

TRIVENTO
GRUPO CONCHA Y TORO · LATINOAMÉRICA

CONVERSEMOS

Llamame y hacemos juntos una primera evaluación de tu caso.

hello@valotru.com
+54 9 2614 69-2996
+1 201 293 9289
valotru.com

Escaneá el código para visitar el sitio