VALOTRU

WINE BUSINESS & COMMERCIAL STRATEGY



Transformamos bons vinhos em negócios que crescem.

O CONTEXTO

Fazer um bom vinho é só o começo.

MAIS OFERTA
Mais vinícolas e mais vinho disputando o mesmo espaço na gôndola e na carta.

MENOS CONSUMO
O consumo cai e obriga a escolher com precisão onde e como competir.

MARGENS SOB PRESSÃO
Importadores e distribuidores enxugam portfólios e exigem marcas que girem.

Conseguir um importador **não é o mesmo que desenvolver um mercado.**

COMO PENSAMOS

Dados + Rua

Dados
Vendas, depletions, preços, SKUs, canais e concorrência.

Rua
Validação direta com importadores, distribuidores, vendedores e compradores.

Critério
Qual produto funciona, em qual canal, a que preço e para qual cliente.

Execução
Planos concretos, com responsáveis, indicadores, medição e acompanhamento.

Os números mostram o que acontece.
A rua explica por quê.

NOSSOS SERVIÇOS

Um caminho claro: do diagnóstico aos resultados.

1

Commercial Diagnostic

O que está acontecendo e por quê?

Determinar o que funciona, o que não funciona, por quê e onde estão as principais oportunidades comerciais.

2-3 semanas

2

Growth & Recovery Strategy

Onde e como vamos crescer?

Construir o plano comercial para crescer, recuperar volume ou melhorar a performance.

4-6 semanas

3

Commercial Activation

Como fazemos acontecer?

Transformar o plano em movimento comercial real, com presença seletiva no mercado.

Planejamento + 12 meses

4

Strategic Wine Advisory

Como tomamos melhores decisões?

Somar critério comercial sênior às decisões da diretoria, sem nos tornarmos uma área operacional.

Acompanhamento mensal

SOLUÇÕES PONTUAIS

para necessidades específicas.

1. Portfolio & Pricing Review

Uma leitura especializada e objetiva do portfólio e dos preços por canal. Ideal como primeiro passo.

Fee fixo

2. Importer & Distributor Assessment

Avaliação do importador atual, da sua rede de distribuidores e dos seus pontos fortes por canal.

Fee fixo

3. Importer & Distributor Search

Busca e apresentação de parceiros comerciais nos mercados-alvo.

Fee base + success fee

4. Sales Force Training

Treinamento para equipes comerciais: produto, relacionamento e execução.

Fee por programa



QUEM ESTÁ POR TRÁS

PABLO PICCOLO

Founder & Managing Director

Mais de 20 anos no negócio comercial do vinho, 15 deles trabalhando o mercado dos Estados Unidos por dentro: importadores, distribuidores, redes, lojas independentes e restaurantes.

CATENA ZAPATA
ESTADOS UNIDOS

TRIVENTO
GRUPO CONCHA Y TORO · AMÉRICA LATINA

VAMOS CONVERSAR

Ligue para mim e fazemos juntos uma primeira avaliação do seu caso.

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

Escaneie o código para visitar o site