

Cellaria

Inteligencia comercial del vino on-trade para convertir datos de cartas, precio y señales operativas en decisiones defendibles.

De una pregunta comercial a una ruta de venta con evidencia, caveats y seguimiento.

Qué resuelve

Bodega

Dónde vender, a qué banda de PVP y contra qué comparables.

Distribuidor

Qué cuentas encajan, qué referencia empujar y qué sustituir.

Importador

Qué traer, dónde introducirlo y cómo posicionarlo.

Analista

Qué está pasando, con qué muestra y qué se puede publicar.

Entregables

Ask, informes, watchlists, rutas y estudios premium.

Privacidad

N, cobertura, confianza y consentimiento junto a cada claim.

Por qué es distinto

- Especialización en vino y restauración, no un panel genérico de consumo.
- Granularidad de carta, referencia, formato, segmento y mercado.
- Conexión con señales operativas de Winerim cuando existe cobertura suficiente.
- La respuesta conserva evidencia, límites y la siguiente acción comercial.

Propuesta de colaboración

Referral	15% del ingreso neto del primer año	El partner presenta; Cellaria cierra y opera.
Reseller	25% de margen	El partner cualifica, vende y presta primera línea comercial.
Estratégico	Acuerdo a medida	Territorio, cartera compartida, estudios o canal.

Entrada recomendada: piloto de 90 días, 900 EUR/mes durante tres meses. Portfolio real, un mercado, cinco comparables, watchlists, informe mensual y revisión de ROI.

Propuesta inicial sujeta a contrato, objetivos, territorio y responsabilidades de soporte.