

Qué puedes preguntar a Cellaria

Guía rápida por buyer para demo comercial

Demo comercial con cifras sintéticas/plausibles. Presencia en carta no equivale a ventas, rotación ni margen. Identidad de restaurantes solo con consentimiento o base contractual.

Bodega

- ¿Dónde puedo vender El Anejón en Madrid?
- ¿Estoy caro, barato o en rango frente a competidores?
- ¿Qué referencias ocupan mi slot de carta?
- ¿Dónde hay huecos para una nueva referencia?
- ¿Qué watchlist debería crear mi equipo comercial?

Distribuidor

- ¿Qué restaurantes encajan con mi catálogo?
- ¿Qué referencias cubren huecos de carta?
- ¿Qué puedo sustituir por mejor margen sin perder fit?
- ¿Dónde hay stock dormido o señal crítica?
- ¿Qué cuentas debería priorizar esta semana?

Importador

- ¿Qué debería traer y cómo posicionarlo?
- ¿Qué países, regiones o uvas tienen hueco?
- ¿Con qué alternativas españolas competiría?
- ¿Qué rango de PVP es defendible?
- ¿Qué categorías merecen seguimiento mensual?

Analista / partner

- ¿Qué está pasando en el mercado y con qué confianza?
- ¿Qué DO gana presencia observada?
- ¿Qué cambios son snapshot y cuáles tendencia?
- ¿Qué claims se pueden publicar?
- ¿Qué informe sectorial merece venderse?