

Soluciones para entender el mercado y hacer avanzar tu marca

Tres formas de empezar a trabajar juntos y una capacidad transversal para convertir el valor en una conversación relevante.

PULSO DE MERCADO

ENTENDER

Escucha al mercado antes de decidir.

PARA QUIÉN

Bodegas, grupos y organizaciones que necesitan contrastar decisiones sobre marca, producto, posicionamiento, precio, packaging, comunicación o canal.

RECORRIDO

1. PREGUNTAR
2. ESCUCHAR
3. INTERPRETAR
4. ACTIVAR

RESULTADO

De intuiciones a evidencias para decidir.

QUÉ RECIBES

Pregunta de negocio, plan de escucha, mapa de insights, informe ejecutivo y hoja de activación.

AL GRANO

ENFOCAR

Encuentra qué defender, qué vender y cómo hacerlo relevante.

PARA QUIÉN

Pymes del vino, bodegas familiares y proyectos con buen producto, pero poca diferenciación, prioridades dispersas o ventas estancadas.

RECORRIDO

1. MIRAR
2. ELEGIR
3. TRADUCIR
4. VENDER

RESULTADO

De dispersión a foco comercial.

QUÉ RECIBES

Radiografía comercial, mapa de foco, argumentario y plan de 90 días. Cata de Marca opcional para ordenar el portfolio.

A PRIMERA VISTA

ACTIVAR

Haz que elegir vino sea más fácil.

PARA QUIÉN

Restaurantes, hoteles, tiendas, cadenas Horeca, retail y distribución especializada que quieren facilitar la elección y mejorar la recomendación.

RECORRIDO

1. OBSERVAR
2. ORDENAR
3. SEÑALIZAR
4. ACTIVAR

RESULTADO

De una oferta de vinos a una experiencia que ayuda a comprar.

QUÉ RECIBES

Auditoría de experiencia, arquitectura de oferta, señalización, recomendaciones de surtido y plan de activación.

NARRATIVA DE MARCA

Convierte la identidad y las decisiones en una conversación clara y relevante.

Guía narrativa, mensajes por público y canal, banco de titulares, argumentos y piezas iniciales de activación.

CAPACIDAD TRANSVERSAL O PROYECTO INDEPENDIENTE