

A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip. One hand is wearing a dark blue suit sleeve with a white cuff. The other hand is also in a suit. In the background, a man in a dark suit and blue tie is visible, looking upwards and to the right. The overall scene is brightly lit, suggesting an office or business environment.

ARLENE

BRANDS COMPANY



OFERTA DIFERENCIAL EN VENTAS

Ready to Grow

Gestión 360 de Retailers y Distribuidores



QUÉ NECESITAS

Una solución flexible y eficiente para reforzar tu canal de venta, abordar nuevos canales o gestionar clientes potenciales como si lo hicieras con tu propio equipo de ventas.

OFRECEMOS

- Un equipo de **KAM's** y **Gestores Horeca** de forma inmediata.
- **Bajo coste:** una **cuota baja** y un **variable a éxito**.
- Introducirte en un determinado canal.
- Marcas que quieres hacer crecer.



CÓMO LO HACEMOS

- Poniendo **en valor** el capital relacional y el **"quién es quién"** en cada canal.
- Destacando su marca en un **mercado de oferta sobre saturada**.
- **Equipo seniors de KAM's y Gestores PDV** con el **"know how"** probado en **compañías líderes**, con base de datos de **más de 1000 clientes**.
- Capacidad operativa para **almacén central**, logística, **conexión EDI** con los clientes, facturación y cobro si lo requieres.
- Información vía web de tus **stocks y ventas**.



PRINCIPALES SERVICIOS

2 en 1

- **Gestión de clientes:** Horeca, Off, e-commerce.
- Servicio de atención al cliente (SAC).

Servicio KAM

- Diseño del plan de acción por marca.
- Referenciación en nuevos clientes.

Servicio GPV'S

- Auditoría del punto de venta.
- Implantación de promociones y acciones especiales en el punto de venta.

Gestión integral de tu tienda web

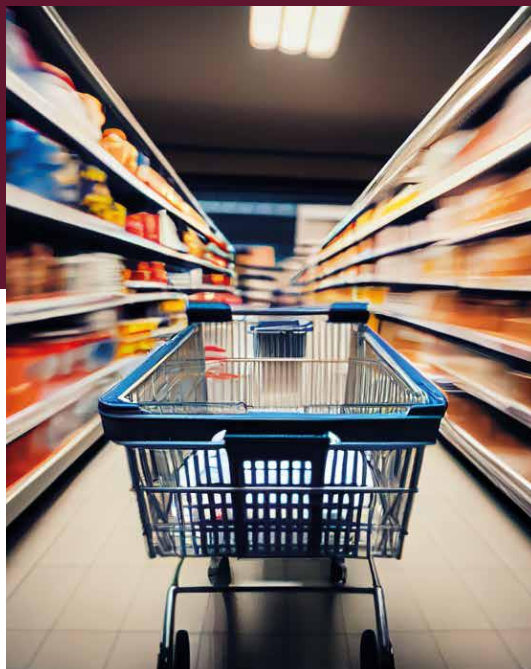
- Desde tu web actual gestionamos tus pedidos, y la logística hasta la gestión del cobro.

UNA PROPUESTA DE VALOR INSUPERABLE



ON-LINE

Portales Web, Club de Vinos,
B2B y B2C



OFF-TRADE

Hiper, Super, Cadenas, C&C



ON-TRADE

Mayoristas, Distribuidores,
Restauración singular.



CLIENTES ESPECIALES

Travel Retail, Lotes de Empresa
y Cestas de Navidad.

ARLENE
BRANDS COMPANY



ARLENE

BRANDS COMPANY

NUESTROS CONTACTOS MÁS DESTACADOS

DISTRIBUCIÓN MODERNA



HORECA



ON-LINE - TRAVEL RETAIL - CLIENTES ESPECIALES - EMPRESAS



CLIENTES TOTALES MERCADO DE BEBIDAS

TIPO DE CLIENTE	EMPRESA
Mayorista	1.829
Alimentación	608
Delicatessen	96
On line	50
Lotes de navidad	46
Central de compras	15
Total General	2.644

Los años de experiencia del
EQUIPO ARLENE
al servicio de tus marcas

OSBORNE
Desde 1772

Beam
SUNTORY

 **VARMA**
Grupo


Domecq Bodegas
Pernod Ricard

ESTD 1738
BODEGAS
FUNDADOR
BRANDY & SHERRY COMPANY


Campo Viejo
RIOJA

 VERMUTS
MIRÓ

MB
WS
MARIE BRIZARD
WINE & SPIRITS

GRUPO
LA
NAVARRA

 **MBD**
MORRISON BOWMORE DISTILLERS


CHAMPAGNE
BOIZEL
BRANDY HOUSE OF CHATEAU

QUINTESSENTIAL
BRANDS 


MARCO REAL


VICIPIO
GARVEY
Desde 1750


Cinco Jotas


SOLAZ

NUESTRO EMPEÑO



COMPROMISO



INICIATIVA



**TRABAJO
EN EQUIPO**



RESPONSABILIDAD



**ORIENTACIÓN
AL RESULTADO**

QUEREMOS SER TU EQUIPO DE VENTAS

PORQUE NO SOMOS NI UNA CONSULTORA, NI UNA AGENCIA DE OUTSOURCING,
NI UNA AGENCIA PROMOCIONAL

PARTNERS

2024



PAGO DE LOS
CAPELLANES



FINCA
ALLENDE

by MIGUEL ANGEL DE GREGORIO



TU EQUIPO COMERCIAL



- 1 **KAM**, especialista en el **canal de alimentación**.
- 2 **KAM**, especialistas en **distribución HORECA** y cuentas clave de restauración singular.
- 1 **KAM venta directa empresas B2B, B2C, e-retail**.
- 1 gestor **DE HORECA** y 1 **sommelier** prescriptor.
- **Opcional** hasta 5 gestores **DE HORECA** de forma inmediata.

CAPACIDAD DE EJECUTAR PROYECTOS "TAILOR MADE" DE SERVICIOS DE TRADE MARKETING Y MARKETING

- **Equipo multidisciplinar** para:
 - **Activación de Marca** en el **Punto de Venta de Hostelería: Degustaciones, Catas, ...**
 - Auditoría en el **Punto de Venta (GPV)**, tanto en grandes superficies como en Hostelería y C&C y **seguimiento de los planes promocionales**.
- Espacios para **SHOWROOMS**
- Organización de **Ferias** (Prowein, Alimentaria, London Wine, Vinexpo). Convenciones y **Reuniones de Ventas**.
- Planes de motivación y **planes de incentivos** a la red de ventas propia y ajena.
- Estudios de mercado y análisis del consumidor.
- Diseño de **nuevos productos y revisión del portafolio**.



ANEXOS - KPI'S

Informes de seguimiento y reporting del PLAN COMERCIAL

ACCESO ON LINE A STOCKS Y PEDIDOS

The screenshot shows a web browser window with the URL `logistica.plinealogistica.com/products.aspx?family=&brand=&desfamily=Todo...`. The page displays a product catalog for 'con stock' items. The interface includes a navigation menu on the left, a search bar, and a table of products with columns for 'Estado', 'Referencia', 'Descripción', 'Marca', 'Familia', 'Stock', 'Min.', 'Max.', 'Precio', 'Cantidad', 'Formato', and 'A la atención de'. The table lists various wine products such as 'Cava Arlene Brut Nature', 'Cerveza Spicy Exp.Salvaje', and 'Vino Marco Real Colec. Priv. 100% Garnacha 75cl'.

Estado	Referencia	Descripción	Marca	Familia	Stock	Min.	Max.	Precio	Cantidad	Formato	A la atención de
ACTIVO	ANCAAN0131.GA0037 8437019305000	Cava Arlene Brut Nature	Arlene	Arlene	4.290			2,86€	1	(unidad)	A/A
ACTIVO	ANCSA.0165 8437019878368	Cerveza Spicy Exp.Salvaje (12 x 0,33 l)	Experiencia Salvaje	Cerveza	12			0,00€	1	(unidad)	A/A
ACTIVO	ANDDMR.0153 8422763230920	Vino Marco Real Colec. Priv. 100% Garnacha 75cl	Marco Real	Bodega Marco Real	42			0,00€	1	(botella)	A/A
ACTIVO	ANDDMR.0155 8422763220860	Vino Marco Real Peq. Produc. Garnacha rosa palido	Marco Real	Bodega Marco Real	12			0,00€	1	(botella)	A/A
ACTIVO	ANDDMR.0158 8422763230012	Vino Colección Privada 2018 (6x750ml)	Marco Real	D.O. Navarra	60			0,00€	1	(botella)	A/A
ACTIVO	ANDDPC0140.GA0 8436582050577	Vino O Luar do Sil 2021, D.O. Valdeorras	Capellanes	Bodega Pago de los Capellanes	185			0,00€	1	(botella)	A/A
ACTIVO	ANDDPC0141.GA0 8436582050522	Vino Pago de los Capellanes Reserva 2018	Capellanes	Bodega Pago de los Capellanes	72			0,00€	1	(botella)	A/A
ACTIVO	ANDDPC0134.GA0 0134.GA0 8436582050492	Vino Pago de los Capellanes (6x750ml) Crianza 2019	Capellanes	Bodega Pago de los Capellanes	395			0,00€	1	(botella)	A/A

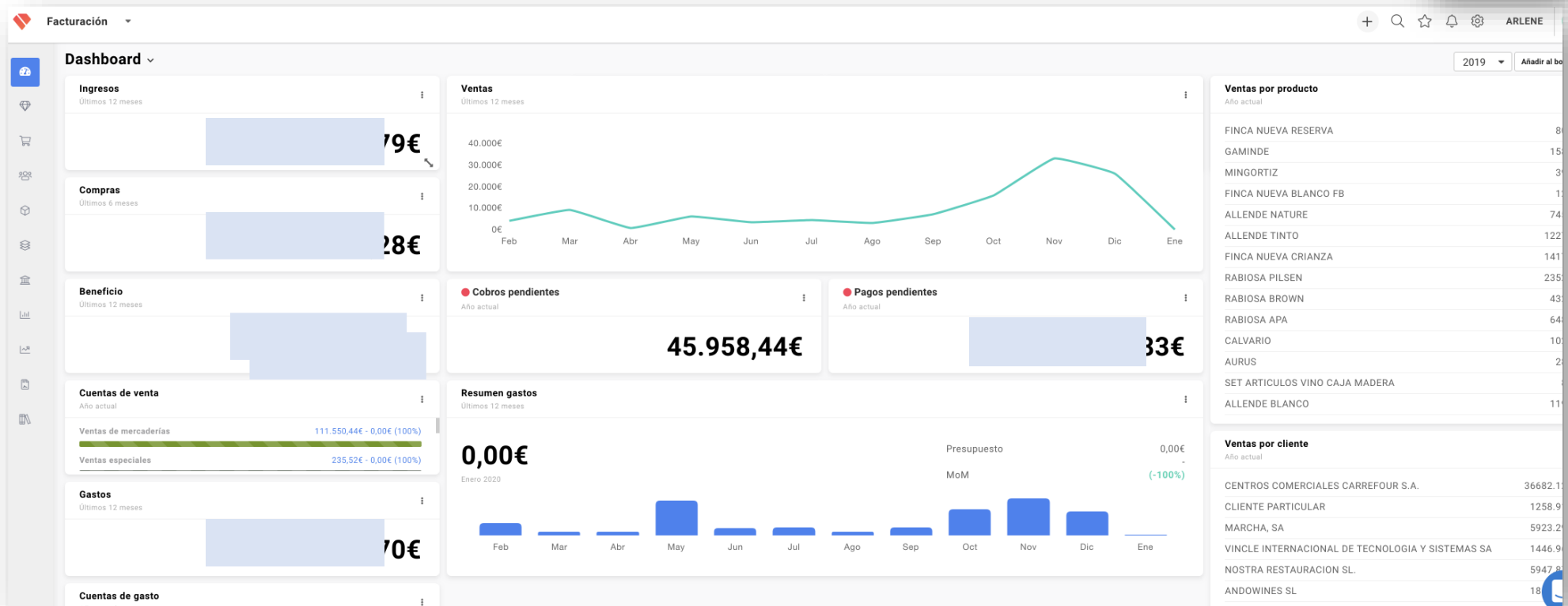
The screenshot shows the login page of the 'Logística' web application. The page features the 'PRIMERA LINEA LOGISTICA' logo and a login form with fields for 'Usuario' and 'Contraseña'. A 'Recordarme' checkbox and an 'Entrar' button are also visible. The background is a light gray with a subtle grid pattern.

Informes de seguimiento y reporting del PLAN COMERCIAL

KPI's del Plan de Ventas, Seguimiento de Pedidos, Stocks, Planes Promocionales y Ventas

Reporte mensual de ventas:
por SKU y clientes.

CRM 



Modelo de Reporte de Ventas CLIENTE / MARCA

REPORTE

RESUMEN DE VENTAS DE LA SEMANA MADRID, COMERCIALES 1 Y2

	Semana nº 18 2 al 8 de mayo	Semana nº 19 9 al 15 de mayo	Semana nº 20 16 al 22 de mayo	Semana nº 21 23 al 29 de mayo		Cumplimiento	Objetivo del mes	Pendiente para objetivo
Cajas marca 1	210	300						0
Madrid 1	3.200 €	5.300 €						
Madrid 2	6.530 €	9.000 €						
Otros	1.020 €	985 €						
Total	10.750 €	15.285 €						
Cajas cava Arlene	12	20						
Cajas cerveza (12 ud.)	6	6						
Cajas marca 2 y 3	50	56						
Nº referencias vendidas marca 1	13	13						
Referencia más vendida marca 1	verdejo	duero						
Referencia más vendida resto	Paso de los toros	Susurros						
Nº de clientes facturados (todas las ref.)	36	42						
Nº clientes nuevos	2	4						
Nº nuevos marca 1	1	2						
Nº nuevos resto	1	2						

Modelo de Reporte Semanal

REPORTE

ARLENE
BRANDS COMPANY

Comercial José Luis

Semana W21-02 al 25-02

LUNES				MARTES				MIÉRCOLES				JUEVES				VIERNES						
Chamberí				Tetuan				Almagro				Salamanca				Chamberí						
ZONA COMERCIAL	Ciiente	Mot	Plan o producto presentado	Resultado	ZONA COMERCIAL	Ciiente	Mot	Plan o producto presentado	Resultado	ZONA COMERCIAL	Ciiente	Mot	Plan o producto presentado	Resultado	ZONA COMERCIAL	Ciiente	Mot	Plan o producto presentado	Resultado			
1	Artium	1	rueda. blanco roto	5 cajas rueda,	La Mina	3	ribera campostaurus	100 cajas Campostaurus		La Pilla de Almagro	1	chardonnay, rosado		Metropolitan	1	Ribera marco real	6 cajas ribera marco real		La Jarana	2	blanco roto	2 cajas blanco roto
2				2 cajas blanco roto	Royal Thai	1	chardonnay, rueda			El Santo	1	vinos Navarra		Hasta los Andares	1	vinos Navarra			Nino	1	licores	
3	La Espuma	1	ribera		Golfo de Cai	1	ribera, rueda, rosado			Casa Tua	1	rueda , rioja		Laredo	1	Godello			Santa Rita	1	rueda, ribera	
4	El Super de los Pastores	2	exp sat		Clos	1	Godello, Chardonnay			Pink Monkey	1	Godello, chardonnay		La Estrella	1	licores			Sisapo	1	rueda, ribera	
5	Panamera	1	ribera , rueda, rioja		Heliberto	1	chardonnay			Santa Fe	1	exp sal		Taberna Peñalver	1	licores			Mama Campo	1	rioja organico	
6	Los Chisperos	1	rosado		Viavelez	1	chardonnay			Vides	1	vinos Navarra		Casa Martin	1	rueda, ribera			El Quesu	1	rueda, ribera	
7	Zaga	1	Godello		El Percebe	1	Godello			Coque	1	Godello , chardonnay fl		La Catapa	1	chardonnay, Godello			El Greco	1	ribera	
8	Isabel	1	vinos navarra		Medranda	1	rueda , licores			La Tia Fingida	1	K5 , KPilota		La Cadtana	1	rueda, ribera, rioja, rosado			La Ola	1	rioja,ribera	
9	Oh Mandril	1	ribera		La Pinta y La Viña	1	vinos navarra							La Vinoteca Brindis	1	ribera, chardonnay Godello						
10					El 5 Vino	1	rueda							El Fogon de Varona	1	rueda , licores						
Total visitas 8				Total visitas 10				Total visitas 8				Total visitas 10				Total visitas 8						

PROSPECCIONES		PROSPECCIONES		PROSPECCIONES		PROSPECCIONES		PROSPECCIONES	
Contacto	Actuación realizada	Contacto	Actuación realizada	Contacto	Actuación realizada	Contacto	Actuación realizada	Contacto	Actuación realizada
1		Viavelez	En breve entra el Chadornay	Casa Tua	cata proxima semana rioja Cuvee 47	La Cadtana	La semana que viene visitar el local del		
2		Quique				Raul	Fuente del Berro 23 .		
3									
4									
5									

Motivo de visita

Seguimiento 1
Presentación plan promocional 2
Presentación de producto 3

Informes de seguimiento y reporting del PLAN COMERCIAL

ELABORACION E IMPLEMENTACION DE PLANES DE ACCION COMERCIAL



- Activación de marca en el punto de venta de hostelería: degustaciones, catas, etc.
- Auditoría en el punto de venta (GPV), tanto en grandes superficies como en hostelería y C&C, para conocer que sucede en el punto de venta y el seguimiento de los planes promocionales.
- Espacios para SHOWROOMS
- Organización de ferias como Gourmet, Prowein, Alimentaria, London Wline, Vinexpo...
- Organización de convenciones y reunión de ventas.
- Planes de motivación y planes de incentivos a la red de ventas propia y ajena.
- Estudios de mercado y análisis del consumidor,
- Diseño nuevos productos y revisión del portafolio





ARLENE

BRANDS COMPANY

¡Gracias!