CREDELA

Tres decisiones, tres sistemas.

Primero entiendo la decisión. Después construyo la herramienta, y dejo la IA donde suma.

Las demos están basadas en sistemas reales que diseñé para la industria en Latinoamérica. Cada una se puede recorrer en demos.credelaconsulting.com, con datos sintéticos.



Signal Radar



Forecast



GEMA



Signal Radar

Ver lo que mueve la competencia antes de que llegue a tus ventas.

"¿Qué está moviendo la competencia antes de que aparezca en mis ventas?"

EL PROBLEMA

Las búsquedas y la conversación en redes suben meses antes de que un competidor lance. Marketing mira sus campañas, BI mira las ventas del mes pasado, y la reacción llega cuando la participación ya cayó.

CÓMO FUNCIONA

La máquina calcula

- Tres lentes: marca, compañía y redes
- Las cruza con tus ventas, país por país
- Un one pager por país, con titular

Las personas deciden

- Reglas de alerta acordadas
- Foro semanal corto, cada señal con dueño
- Se ajustan las reglas

TRES LENTES, UNA PÁGINA POR PAÍS. LA IA NO INVENTA NÚMEROS.

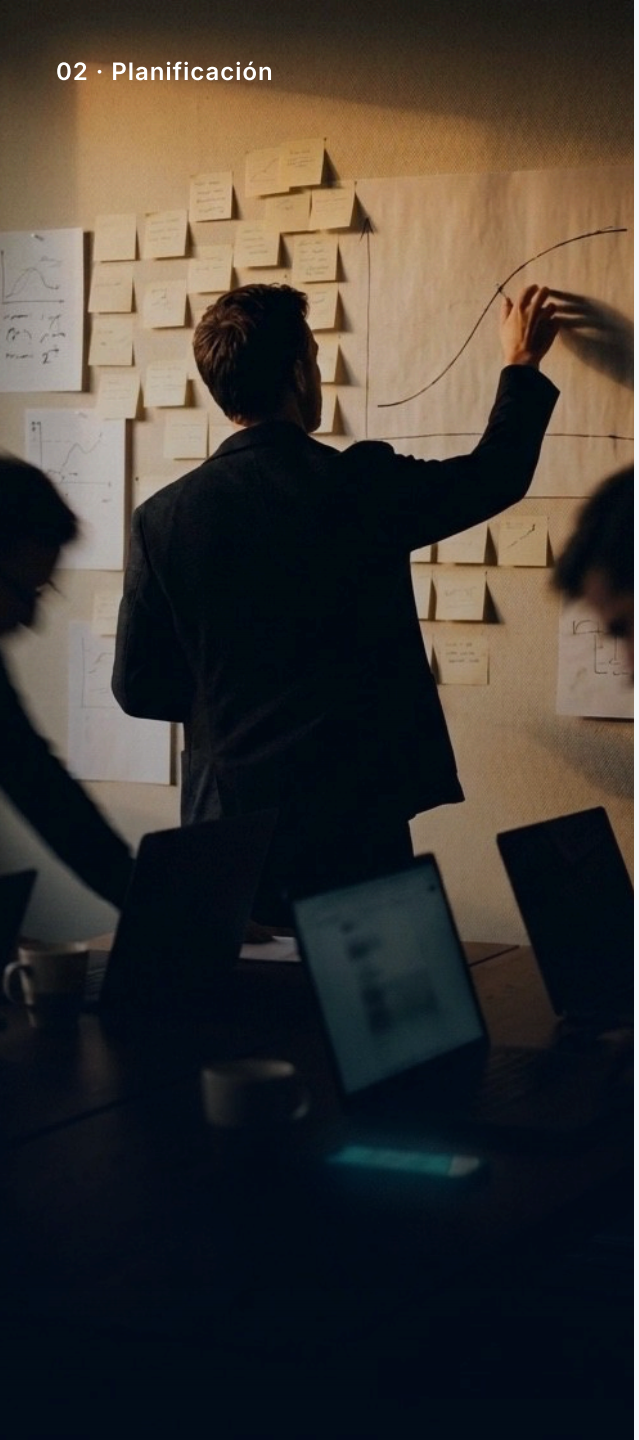
EN EL CASO REAL

En 11 países de Latinoamérica, el radar mostró picos de interés por un competidor entre 6 y 8 meses antes de 4 lanzamientos. Movilizó a dos equipos y la empresa contrató un reporte mensual para sostenerlo.

PILOTO · 3 A 4 SEMANAS

- Mapa de búsquedas para tu categoría
- Radar en 3 mercados, cruzado con tus ventas
- Reglas de decisión y foro semanal
- Traspaso completo a tu equipo

Pruébalo: demos.credelaconsulting.com/radar



CREDELA Forecast

Planificar con supuestos que se pueden discutir.

"¿Cuánto vamos a vender el año que viene y qué inversión cambia ese número?"

EL PROBLEMA

Cada ciclo se rearma a mano en un Excel con muchas versiones. Las reuniones con gerentes se van en discutir de dónde sale cada número y, al cerrar, nadie sabe qué supuesto falló.

CÓMO FUNCIONA

La máquina propone

- Ordena ventas y mercado por país y producto
- Proyecta una línea base y la cuestiona
- Cada número con su supuesto escrito

Los gerentes deciden

- Escenarios casi en vivo
- Aprueban con registro del porqué
- Post-mortem: qué supuesto falló

LA MÁQUINA PROPONE Y CUESTIONA. LOS GERENTES DECIDEN.

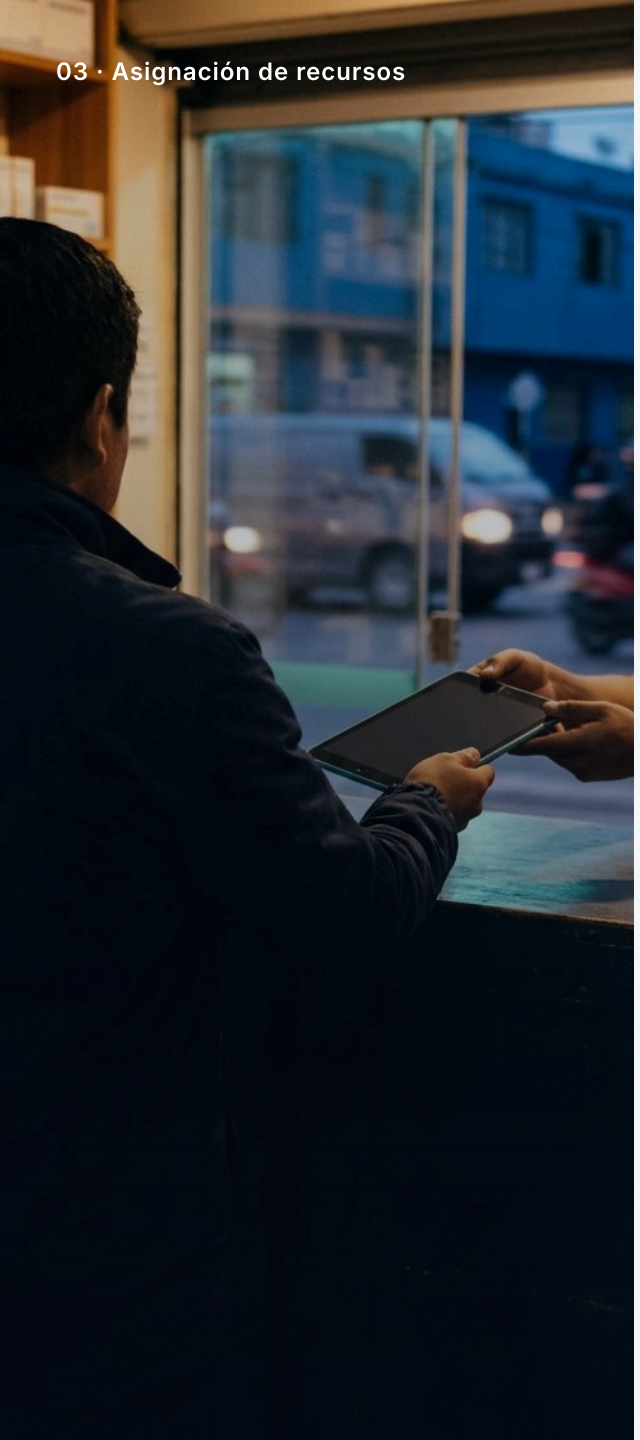
EN EL CASO REAL

En 11 países de Latinoamérica y entre 4 y 8 marcas, el forecast se usó en el ciclo de planificación anual, se entregó a tiempo y se discutió con los gerentes generales sobre supuestos explícitos.

SPRINT · 4 A 6 SEMANAS

- Tu Excel convertido en un modelo trazable
- Sesiones de escenarios con tus gerentes
- Post-mortem al cierre del ciclo
- En las herramientas que ya usas

Pruébalo: demos.credelaconsulting.com/forecast



GEMA · Mapa de oportunidades

Poner al equipo comercial donde más rinde.

"¿En qué clientes y territorios pongo al equipo comercial el próximo trimestre?"

EL PROBLEMA

La cartera se reparte por costumbre o por intuición. Los datos de ventas existen, pero nadie los ordena en una lista que el equipo pueda discutir: dónde hay volumen, dónde es factible entrar y dónde se está creciendo.

CÓMO FUNCIONA

La máquina ordena

- Volumen disponible, factibilidad y crecimiento
- Ranking explicable por cliente y territorio
- Lectura ejecutiva por reglas

El equipo decide

- Discute y cambia los pesos
- Elige dónde poner el esfuerzo
- Revisa el resultado cada trimestre

LOS PESOS SE DISCUTEN. EL RANKING SE EXPLICA.

PROTOTIPO PROBADO

Se construyó y se probó con datos de la industria. Todavía no se usó para tomar una decisión: el piloto con tu cartera sería su primera prueba en uso real.

PRIORIZACIÓN · 3 A 4 SEMANAS

- Con las ventas que ya tienes (sell-in, sell-out o panel)
- Pesos y reglas definidos con tu equipo
- Herramienta funcionando
- Sesión de lectura con el equipo comercial

Pruébalo: demos.credelaconsulting.com/gema

Para empezar con algo más chico

Tu reporte mensual, armado solo y en tu formato.

Muchas empresas pierden una semana al mes conciliando fuentes que no cuadran y armando diapositivas a mano. Nadie analiza: se copia y se pega. Automatizarlo libera ese tiempo para entender qué pasó.

> **Lo que aprendí en un caso real:** una herramienta nueva perdió contra el formato de siempre. Por eso automatizo el reporte que la empresa ya usa, no uno nuevo.

REPORTE AUTOMATIZADO · 2 A 3 SEMANAS

- Conciliación de fuentes con alertas en cada diferencia
- El reporte generado en tu plantilla
- Lectura asistida para el analista
- Ideal como primer proyecto juntos

LA LÓGICA ES LA MISMA

La máquina arma y concilia. Las personas validan, agregan el porqué y discuten lo que importa.

Cómo trabajo

01
Enmarcar
Defino la decisión, las métricas, las restricciones y la oportunidad.

02
Modelar
Diseño datos, reglas, supuestos y el proceso de trabajo.

03
Prototipar
Construyo un sistema funcional y lo pruebo con quienes deciden.

04
Transferir
Tu equipo lo usa y lo sostiene: documentación, roadmap y traspaso.

LA IA EXPLORA. LAS PERSONAS DECIDEN. EL SISTEMA APRENDE.

Conversemos sobre una decisión que te importa.

30 minutos para entender qué decisión te cuesta hoy y si un sistema así tiene sentido con tus datos. Sin presentación de ventas.

Agenda: calendly.com/matias-credelaconsulting/30min

Correo: matias@credelaconsulting.com

Demos: demos.credelaconsulting.com

Matías Vera Pinto · Fundador · Panamá · Latinoamérica