



ScaleDigital

PROPUESTA PARA UNICENTRO

Unicentro B2B Sales Hub

La compra empresarial y mayorista, de punta a punta

El vendedor debería negociar y desarrollar clientes, no mover documentos entre WhatsApp, correo y Excel.

Propuesta de valor

Versión para discusión, Septiembre de 2026

Confidencial

scaledigital.pt

01 Resumen

La oportunidad no es crear un negocio mayorista: ya existe, con condiciones propias, logística y productos personalizados. Es darle el sistema que hoy no tiene.

El B2B Sales Hub cubre el circuito entero: alta de cuenta con documentación, catálogo y precios por cliente, cotización, aprobación comercial, producción, entrega, factura y repetición. Todo rastreable, en un solo lugar.

La inteligencia se aplica donde ahorra tiempo real: preparar una propuesta con las condiciones históricas del cliente, leer la documentación societaria del alta, y avisar qué cuentas dejaron de comprar o qué pedidos recurrentes toca renovar.

02 El punto de partida

Partimos de lo que la empresa ya tiene y ya hace. Cada punto se confirma en el descubrimiento.

LO QUE YA EXISTE

LO QUE SIGNIFICA PARA ESTA PROPUESTA

Un programa mayorista ya definido y en operación

Descuentos, financiación y logística existen: falta el canal digital que los ejecute.

E-commerce con más de 200.000 productos

El catálogo está estructurado y mantenido; el surtido B2B se arma sobre él.

Clientes de perfiles muy distintos

Un colegio y una modista no compran igual: el portal necesita condiciones por cuenta, no una sola lista.

Productos personalizados ya en la oferta

Uniformes, bordados y estampados son la parte que hoy exige más ida y vuelta manual.

Logística propia

La entrega ya tiene circuito: el pedido digital se apoya en él en vez de inventarlo.

03 Cómo funciona

ALTA DE CUENTA → CATÁLOGO Y CONDICIONES → COTIZACIÓN → APROBACIÓN → PRODUCCIÓN → ENTREGA → FACTURA

Cuenta corporativa	Alta con documentación en línea, usuarios por empresa y validación comercial.
Precios y condiciones propias	Cada cliente ve su lista, su descuento y su plazo de pago, no el precio del público.
Catálogo mayorista	El surtido B2B con cantidades, mínimos y disponibilidad real.
Cotización y aprobación	El pedido se arma solo, se cotiza y pasa por la aprobación comercial que corresponda.
Pedidos personalizados	Uniformes, bordados y estampados con su configuración, sus tallas y su prueba.
Recurrencia y seguimiento	Historial, repetición de pedidos, tracking y facturas en un solo lugar.

EL LÍMITE QUE PONEMOS

El portal no reemplaza al vendedor: le saca el trabajo administrativo de encima. La condición comercial se aprueba con la misma autoridad de hoy, sólo que queda registrada.

04 Un caso concreto

Un colegio necesita 1.200 uniformes, 350 pares de calzado y 40 electrodomésticos.

HOY

- Completa el formulario y adjunta la documentación.
- Alguien del equipo contacta días después.
- El detalle se acuerda entre WhatsApp, correo y llamadas.
- La propuesta se arma a mano en una planilla.
- Cada revisión de talles o cantidades reinicia el ciclo.

CON LA SOLUCIÓN

- Entra con su cuenta corporativa y su lista de precios.
- Configura el pedido: talles, bordado, cantidades.
- Recibe la cotización con condiciones y plazo.
- Aprueba, y el pedido pasa a producción.
- Sigue la entrega y recibe la factura en el mismo lugar.

05 Quién lo usa

PERFIL	NECESIDAD	QUÉ RECIBE
Cliente empresarial	Comprar sin perseguir a nadie	Catálogo, precio propio, cotización y seguimiento
Vendedor	Cerrar más cuentas	Propuestas preparadas y el administrativo resuelto
Gerencia comercial	Controlar condiciones	Aprobaciones, márgenes y excepciones registradas
Producción y logística	Saber qué preparar	El pedido confirmado con su configuración y su fecha
Administración	Documentación en orden	Alta, documentos y facturas en el expediente del cliente

06 Qué recibe el equipo

Portal B2B	Alta, cuentas, usuarios y permisos por empresa.
Catálogo y precios por cuenta	Listas, descuentos, mínimos y condiciones de pago.
Motor de cotización	Armado del pedido, cálculo y flujo de aprobación comercial.
Configurador de personalizados	Uniformes, bordados y estampados con talles y prueba.
Seguimiento y facturación	Estado del pedido, entrega, historial y factura.
Copiloto comercial	Propuesta con condiciones históricas, cuentas inactivas y recurrencias a renovar.

07 Lo que gana Unicentro

Cotizar en horas, no en días

El circuito deja de depender de quién esté disponible para armar la propuesta.

Más pedidos recurrentes

Repetir una compra deja de exigir una conversación nueva desde cero.

Un equipo comercial más productivo

El tiempo se va a negociar y a desarrollar la cuenta, no a administrarla.

08 Beneficios y medición

Ningún indicador se da por bueno sin línea base: medimos antes de empezar y volvemos a medir al final del piloto.

INDICADOR	CÓMO SE MIDE	META INICIAL
Tiempo de cotización	Mediana desde la solicitud hasta la propuesta enviada	De días a menos de 24 horas
Alta de cuenta	Tiempo desde el registro hasta la cuenta habilitada	Reducción de 60%
Pedidos recurrentes	Pedidos repetidos sobre el total del segmento piloto	Aumento de 25%
Tiempo administrativo del vendedor	Horas por semana en armado de propuestas y documentos	Reducción de 50%
Expedientes incompletos	Altas detenidas por documentación faltante	Reducción de 70%

09 Alcance del piloto

LA PRIMERA ENTREGA INCLUYE

- Un segmento mayorista con volumen y repetición.
- Alta de cuenta corporativa con carga de documentación.
- Catálogo B2B con precios y condiciones por cliente.
- Cotización, aprobación comercial y confirmación del pedido.
- Seguimiento del pedido y acceso a facturas.

QUEDA FUERA DE LA PRIMERA ENTREGA

- El marketplace y la venta en verde, que siguen su propio circuito.
- Pago en línea dentro del portal en esta fase.
- Todos los segmentos mayoristas a la vez.
- Sustitución del vendedor en la negociación de condiciones.

10 Arquitectura e integración

Se apoya en los sistemas que ya están en uso. No sustituye ninguno de ellos.

El B2C no se toca

El portal mayorista es un canal aparte, con su catálogo y sus precios. La tienda pública sigue igual.

Sobre el catálogo existente

El surtido B2B se arma como una vista del catálogo que ya se mantiene, no como un segundo catálogo a sincronizar.

La condición la aprueba una persona

El sistema propone con base en el histórico; el descuento fuera de lista lo autoriza quien lo autoriza hoy.

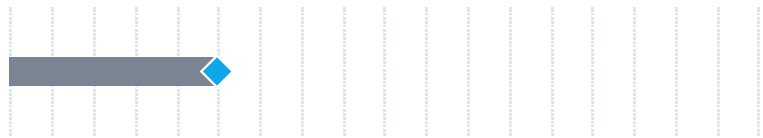
Un expediente por cliente

Documentación, condiciones, pedidos y facturas viven juntos. Es lo que hoy está repartido entre correo y planillas.

11 Plan y plazos

Condiciones y catálogo B2B 5 semanas

Mapa del circuito actual, formalización de condiciones por tipo de cliente y definición del surtido mayorista.



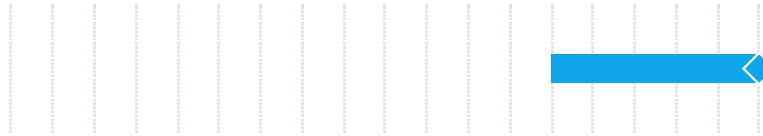
Portal y cotización 8 semanas

Alta de cuenta, catálogo con precios propios, armado del pedido, cotización y aprobación comercial.



Personalizados y recurrencia 5 semanas

Configurador de uniformes y bordados, seguimiento, facturas, repetición de pedidos y copiloto comercial.



Semana

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18

■ Construcción

■ Piloto y medición

◆ Decisión de Unicentro

El plazo cuenta desde el arranque, con el alcance elegido y los accesos disponibles. Al final de cada fase deciden si se avanza.

12 Supuestos

SUPUESTO	SI RESULTA DIFERENTE
Las condiciones comerciales por tipo de cliente están definidas	El descubrimiento las formaliza antes de poder automatizar la cotización
El catálogo es consultable con stock y precio	El portal arranca con surtido acotado y disponibilidad diferida
La facturación puede recibir un pedido desde el portal	La factura se emite fuera y el portal sólo la muestra
Un segmento piloto con clientes dispuestos a usarlo	La adopción tarda y la medición pierde señal

13 Riesgos y mitigación

RIESGO	PROB. / IMPACTO	MITIGACIÓN
Clientes mayoristas acostumbrados al trato por WhatsApp	Alta / media	El vendedor sigue siendo la cara; el portal entra como herramienta suya antes de ser autoservicio del cliente
Condiciones comerciales que hoy viven en la cabeza del vendedor	Alta / alta	El descubrimiento las levanta y las escribe; lo que no se pueda reglar queda como aprobación manual
Personalizados con demasiadas variantes para configurar	Media / media	El configurador arranca por las familias de mayor volumen y el resto sigue por cotización asistida
Integración con facturación más lenta de lo previsto	Media / alta	El piloto no depende de ella: el pedido se confirma igual y la factura se adjunta al expediente

14 Propuesta económica

Borrador. Los importes son una estimación de referencia y no constituyen oferta: se confirman antes del envío.

Valores en guaraníes (Gs.), sin IVA. No incluyen licencias de terceros, consumo de nube y de modelos de IA, ni desplazamientos, que se tratan aparte.

OPCIÓN	ALCANCE	PLAZO	INVERSIÓN
A. Descubrimiento y prototipo	Primera fase: alcance acordado, diseño y prototipo navegable sobre datos reales.	5 semanas	Gs. 150.000.000
B. Hasta el piloto	Fases 1 y 2: la opción A, más la construcción completa y las pruebas de aceptación.	13 semanas	Gs. 260.000.000
C. Piloto medido y extensión	Fases 1 a 3: la opción B, más puesta en marcha, formación, medición y informe de resultados.	18 semanas	Gs. 510.000.000

DESPUÉS DE LA PUESTA EN PRODUCCIÓN

SERVICIO	INVERSIÓN	MODALIDAD
Mantenimiento y evolución	A confirmar	Bolsa de horas mensual, usada según necesidad
Infraestructura en la nube	A confirmar	Coste real o máximo mensual; depende del alojamiento elegido
Consumo de modelos de IA	A confirmar	Coste real o máximo mensual; depende del volumen de uso
Licencias de terceros	A confirmar	Depende de la tecnología elegida y de los contratos existentes

MODELO PROPUESTO

- Precio cerrado por fase, no por horas.
- Cada fase termina en una decisión: continuar o parar.
- Nube y modelos de IA a coste real o con un máximo mensual acordado.
- Alcance nuevo fuera de lo definido, como pedido de cambio.

15 Cómo empezamos

POR DÓNDE EMPEZAMOS

Un segmento con volumen y repetición —colegios o clubes— con su catálogo, sus condiciones y el circuito completo hasta la factura.

QUÉ NECESITAMOS DE USTEDES

- Las condiciones comerciales por tipo de cliente mayorista.
- El circuito actual de un pedido, desde el formulario hasta la entrega.
- Acceso al catálogo, al stock y a la estructura de precios.
- Un segmento piloto y un vendedor que lo acompañe.

QUÉ CONFIRMAMOS EN EL DESCUBRIMIENTO

- ? Cuántas solicitudes mayoristas entran por mes y cuántas se cierran.
- ? Cuánto tiempo pasa entre la solicitud y la propuesta.
- ? Qué proporción del pedido mayorista es personalizado.
- ? Qué parte del circuito se puede conectar a la facturación actual.

EN UNA FRASE

Unicentro ya tiene un negocio mayorista importante. Nuestra propuesta es transformar ese proceso comercial en una experiencia digital completa, desde la primera solicitud hasta la entrega. El vendedor debería dedicar su tiempo a negociar y desarrollar clientes, no a mover documentos y pedidos entre WhatsApp, correo y Excel.



ScaleDigital

Hablemos del siguiente paso.

UNICENTRO B2B SALES HUB · PROPUESTA PARA UNICENTRO

EMAIL

hello@scaledigital.pt

TELÉFONO

+351 210 477 128

WEB

scaledigital.pt