

PROPUESTA COMERCIAL · CONFIDENCIAL

Cada sucursal sabe **exactamente** qué hacer hoy.

Instalación y operación de la estrategia comercial de Grupo Díaz Barriga en sus puntos de venta. Modelo Integral: plataforma parametrizada desde su negocio, equipo de consultores operándola y ROI medido a 90 días.

CLIENTE

Grupo Díaz
Barriga

ALCANCE

10 puntos de
venta

MODELO

Integral · as-a-
service

VIGENCIA

Agosto 2026 ·
30 días

Si una sucursal **pierde una venta al día**, la red pierde millones al año.

Cada año se aprueba un plan comercial: qué categorías empujar, qué margen defender, qué sucursales levantar. Y cada año ese plan se queda en la junta. No baja al encargado, ni al mostrador, ni al día concreto en que se decide si se ofrece el genérico, si se levanta el faltante o si se cobra el convenio.

En una red de 10 farmacias esa distancia tiene una forma muy reconocible:

01 Ejecución desigual entre sucursales

02 Promociones que no se empujan

03 Mostrador sin claridad sobre qué vender

04 Incentivos poco visibles para el equipo

No es un CRM. No es un dashboard más. Es **estrategia instalada**.

Un punto de venta registra la transacción. Un tablero reporta cómo vamos. Hologram le dice a cada sucursal y a cada responsable qué hacer hoy — y se queda operando hasta que lo hagan.

Instalado, no licenciado

Plataforma, 15 agentes y Context Layer parametrizados desde su negocio, corriendo en su propia nube con instancia dedicada. El dato es suyo y soberano.

Operado como servicio

Un equipo de consultores y especialistas corre la ejecución: detección de señales, siguiente mejor acción, briefs y entrega diaria por app o WhatsApp.

Medido por resultado

Se evalúa por que la estrategia se ejecute —uso real, KPIs de negocio, ROI—, no por licencias ni por horas facturadas.

LO QUE NO SOMOS

No competimos con su sistema de punto de venta ni con su ERP: nos conectamos a ellos y usamos su dato oficial, sin doble captura. Tampoco entregamos un diagnóstico y nos vamos: el entendimiento del negocio queda materializado en algo que su equipo usa cada mañana.

El ecosistema es el producto

Seis palancas que operamos por ustedes; ninguna funciona sola. Un CRM registra qué pasó y un BI reporta cómo vamos: Hologram le dice a cada sucursal y a cada asesor qué hacer hoy —y lo habilita, lo entrena y lo sigue hasta que lo hace.

01 · INFORMACIÓN

Su dato oficial, sin doble captura

Conectado a su punto de venta y a su ERP. Un solo número de verdad, no cuatro versiones que se contradicen en la junta.

02 · ESTRATEGIA

Parametrizada desde su negocio

Presupuesto por sucursal, surtido, caducidades, convenios e incentivos son los pilares con los que se configura.

03 · INTELIGENCIA

Qué hacer hoy, y por qué

El motor de priorización y los 15 agentes arman el plan del día sucursal por sucursal, con el motivo y lo que vale en la variable de quien lo ejecuta.

04 · ENTREGA

En el canal que ya usan

Un mensaje a primera hora en WhatsApp y en la app: plan del día, alertas de desviación y jugadas clave. Sin que nadie tenga que buscar nada.

05 · ENTRENAMIENTO

Academia: se aprende en el piso

Microlearning por rol, pódcast, retos y prácticas evaluadas. El asesor nuevo produce desde su primera semana en el mostrador.

06 · ACOMPAÑAMIENTO

Consultores y especialistas

Talleres por rol, salida a sucursales y seguimiento continuo. No cobramos la licencia y adiós: nos quedamos hasta que se usa.

EL CICLO NO TERMINA

Observamos la operación, corremos A/B testing y co-construimos los módulos con quien los usa. La estrategia de hoy no es la de dentro de seis meses, y la plataforma tampoco.

Su equipo vive en WhatsApp. Hologram, también.

Un mensaje a las 8 de la mañana puede cambiar cómo vende una sucursal ese día. Plan personalizado, alertas de desviación, reconocimientos y jugadas clave — todo en WhatsApp, sin que nadie tenga que buscar nada. Porque la motivación que no llega a tiempo, no sirve.

06:00

Lo que llega a las 6 AM

Las 3 acciones del día con su motivo, su impacto en la meta y lo que valen en la variable de quien las ejecuta.

AL CIERRE

Lo que regresa

Lo que sí se hizo. El motor recalcula y el plan de mañana ya toma en cuenta lo de hoy.

Tres roles, un solo sistema

El corazón es un motor de priorización: cada día, para cada punto de venta, calcula qué mover primero y por qué. No entrega un tablero para interpretar — entrega el criterio ya aplicado.

ROL	QUÉ RECIBE	CÓMO LO RECIBE
Asesor de mostrador	Qué vender hoy, qué promoción está en juego y cuánto vale en su variable. Sin analizar nada.	Brief a primera hora por WhatsApp
Gerente de sucursal	El plan del día de su punto: categorías a empujar, faltantes a levantar, caducidades a atacar, convenios a cobrar. Con semáforos por asesor.	App + tablero de sucursal
Dirección del grupo	La red en una pantalla: avance vs. presupuesto sucursal por sucursal, brechas críticas, consistencia de campañas y ROI. El one-pager ejecutivo, sin pedirle el reporte a nadie.	Tablero + sesión en sitio

Cada mañana corre la misma cadena

- 01 KPIs por sucursal desde el dato oficial
- 02 Hard gates que cambian el foco antes de puntuar
- 03 Score normalizado
- 04 Bucket de urgencia P1 a P4
- 05 Acción concreta con su motivo
- 06 Agenda del día balanceada

Foco venta

Brecha contra presupuesto, cobertura de categorías priorizadas, mezcla y margen, ticket promedio y piezas por ticket, inactividad de líneas clave.

Foco surtido y riesgo

Faltantes de alta rotación, caducidades próximas, inventario inmóvil y —donde exista venta institucional o a convenio— cartera vencida y días de mora.

NOTA DE MÉTODO · SE DEFINE EN EL DISCOVERY

Las fórmulas de score y los hard gates están expresados aquí en el lenguaje del retail farmacéutico, pero sus pesos y umbrales se calibran con la operación real de Grupo Díaz Barriga. Ese es precisamente el entregable del Discovery: el motor no se entrega genérico, se parametriza desde su negocio.

No eligen módulos. Eligen **qué tan cerca vamos**

La plataforma viene incluida en los tres niveles. Lo que sube de uno a otro no es la cantidad de funciones: es el grado de acompañamiento y de responsabilidad nuestra sobre el resultado.

ASISTIDO

Acompañamiento con IA

Onboarding guiado, playbooks y asistentes automáticos. Revisión trimestral de uso y adopción. Su equipo opera; nosotros habilitamos.

CERCANO

Seguimiento cercano

Un consultor de negocio con seguimientos programados, capacitación por rol y revisión mensual de KPIs contra su línea base.

INTEGRAL · PROPUESTO

Operado as-a-service

Equipo de consultores y especialistas operando la ejecución, sesiones en sitio, roadmap conjunto y ROI medido a 90 días.

POR QUÉ INTEGRAL PARA GRUPO DÍAZ BARRIGA

Una red de 10 puntos de venta que quiere nivelar el desempeño —y no solo observarlo— necesita que alguien opere la ejecución, no que reciba un acceso. En Asistido y en Cercano la red avanza al ritmo que su equipo pueda sostener; en Integral avanzamos nosotros con ustedes y respondemos por la adopción. La página siguiente detalla, componente por componente, qué reciben en ese nivel.

Contratan un partner de negocio, no un software

Hologram opera en tres niveles —Asistido, Cercano e Integral—. La plataforma viene incluida en los tres; lo que sube en cada nivel es el grado de acompañamiento y de responsabilidad sobre el resultado. Para una red de 10 sucursales que quiere nivelar el desempeño y no solo observarlo, proponemos Integral.

COMPONENTE	QUÉ RECIBE EN INTEGRAL
Rol que jugamos	Equipo de consultores + especialistas, con seguimiento continuo
Plataforma	A la medida, con integraciones y API a sus sistemas, más componentes específicos de su operación
Entendimiento del negocio	Talleres por rol + salida a campo (sucursales) + think tank de usuarios
Habilitación	Programa continuo y rediseño del proceso comercial de piso
Revisión de desempeño	Continua, con sesiones en sitio
Experimentación	Programa continuo de A/B testing sobre acciones, promociones y mensajes
Roadmap	Conjunto: los módulos nuevos se co-construyen con quien los va a usar
Resultados	Reportes mensuales de insights, KPIs de negocio y ROI medido a 90 días

De la idea a la **operación medible**

01

DISCOVERY · 6 SEMANAS

Entender el negocio y validar con Dirección

Talleres por rol, salida a sucursales, think tank de usuarios y triangulación entre lo que se dice, lo que dicen los datos y lo que se ve en piso. Entregable: lectura del negocio validada, directrices, prioridades y el MVP diseñado.

02

DISEÑO Y CONFIGURACIÓN · 2-4 SEMANAS

Parametrizar el motor

Ficha de sucursal, homologación de etiquetas del dato, constructor de KPIs, flujos, alertas y la red de agentes. Entregable: la configuración instalada y los materiales de capacitación por rol.

03

IMPLEMENTACIÓN Y ADOPCIÓN · 4-8 SEMANAS

Que la usen

Capacitación por rol, plan de adopción y ajustes al proceso. Aquí no cerramos el proyecto: acompañamos hasta que el uso sea real.

04

OPERACIÓN MENSUAL · CONTINUA

Revisar, ajustar, reportar

Revisión de KPIs, reporte de insights, experimentos y ajustes a la estrategia con el equipo de consultores.

05

EVOLUCIÓN · TRIMESTRAL

Producto vivo

Roadmap conjunto, nuevos módulos, integraciones y escalamiento a las sucursales que se vayan abriendo.

Los cuatro ingredientes para que el motor corra al 100%

Con estos insumos el motor corre completo desde el primer día. Si alguno no existe hoy, el Discovery lo resuelve — pero conviene saberlo desde ahora:

- 01 Venta por sucursal y por SKU o categoría, desde su punto de venta o ERP.

- 02 Presupuesto o meta por sucursal, con el corte que usen (mensual, por categoría, por responsable).

- 03 Inventario y surtido: existencias, faltantes, rotación y caducidades.

- 04 Actividad: lo que hoy se registra del piso — y, si aplica, cartera de venta institucional o a convenio.

DEL LADO TÉCNICO

Del lado técnico necesitamos accesos de lectura a sus sistemas —resguardados en bóveda de credenciales— y un interlocutor de TI y uno de operación durante el Discovery. La instancia corre en la nube de Grupo Díaz Barriga: el dato nunca sale de su cuenta.

Se cobra por alcance, no por licencias

La iguala se ancla a lo que mueve su negocio —sus puntos de venta—, no a usuarios ni a asientos. **Cada punto de venta incluye hasta 10 usuarios** del equipo asignado a esa sucursal. No paga por acceder a un sistema: paga porque su estrategia ocurra todos los días.

TODAS LAS CIFRAS EN PESOS MEXICANOS (MXN), ANTES DE IVA

CONCEPTO	QUÉ CUBRE	LISTA	SU INVERSIÓN	AHORRO
Discovery PAGO ÚNICO	6 semanas: talleres, campo, think tank, propuesta validada con Dirección y MVP diseñado	\$76,500	\$0	\$76,500
Implementación PAGO ÚNICO	Configuración, integraciones a sus sistemas, instancia dedicada, capacitación por rol y plan de adopción	\$367,200	\$183,600	\$183,600
Iguala MENSUAL · ACUMULADO A 12 MESES	Plataforma, los 15 agentes, el equipo de consultores y especialistas, operación diaria, revisión continua, A/B testing, reportes de insights y ROI a 90 días	\$561,600 \$46,800 /mes	\$280,800 \$23,400 /mes	\$280,800 \$23,400 /mes
Nube y soporte MENSUAL	Infraestructura en su cuenta (AWS + GCP) y soporte, según el escenario de volumen	por escenario	\$0	no cuantificado
Total 12 meses		\$1,005,300	\$464,400	\$540,900 (54%)

\$540,900 MXN de ahorro en los primeros 12 meses.

CONDICIONES Y PRÓXIMOS PASOS

Empezamos por el Discovery. Sin costo.

PASO 01

Firma dentro de la vigencia

Se activan las condiciones especiales de esta propuesta.

PASO 02

Arranca el Discovery

6 semanas en sus sucursales.
Sale con la lectura de su negocio validada por Dirección.

PASO 03

El motor corre

Configuración, adopción y ROI medido a 90 días.

CONDICIONES COMERCIALES

Cifras en pesos mexicanos, antes de IVA. Los conceptos cotizados originalmente en dólares se convierten al tipo de cambio de referencia de \$17 MXN/USD; se facturan al tipo de cambio del día.

El alcance y el monto se ajustan a la realidad de la operación durante el Discovery.

Las condiciones especiales requieren firma dentro de la vigencia y el acuerdo de caso de referencia. El 50% de la iguala aplica los primeros 12 meses; del mes 13 en adelante regresa a lista.

Plazo mínimo de iguala: 12 meses.

El consumo de nube y el soporte van sin costo por ser prueba piloto, durante los 12 meses del primer plazo; del mes 13 en adelante se facturan según el escenario de volumen que se dimensiona en el Discovery.

La iguala corresponde al rango de hasta 10 puntos de venta. Al superarlo pasa al siguiente rango (10–30 y 30–50 puntos de venta); a partir de 50, por cotización. Vigencia de esta propuesta: 30 días naturales.



POR GRUPO DÍAZ BARRIGA

Nombre y cargo · Fecha

POR HOLOGRAM BRAIN

Nombre y cargo · Fecha