



El Cerebro de tu Organización.

Nexus centraliza datos, KPIs, conversaciones, proyectos y planes de acción para que los equipos comerciales pasen de la pregunta al análisis y del análisis a la ejecución.



Nexus

CEREBRO COMERCIAL

Workspace conectado



¿Qué querés analizar hoy?

Preguntá en lenguaje natural. Nexus traduce tu consulta a datos, métricas, gráficos y acciones.

Ventas

Sell-Through

RGM

Trade

Finanzas

Supply

Planning

¿Cómo estamos vs el año pasado en los KPIs?

¿Por qué el EBITDA creció más que el NR?

¿Cuál es la prioridad para los próximos 90 días?

¿Dónde está el mayor problema: volumen, precio o mix?

Analizá KPIs ejecutivos, revenue, EBITDA, trade, supply y más...





EL PROBLEMA

La información comercial suele estar dispersa.

Ventas, sell-out, pricing, trade spend, stock y margen viven en archivos, sistemas y reportes separados. Eso vuelve lenta la respuesta a preguntas simples y críticas.



Datos dispersos

Planillas, reportes, BI y sistemas que no siempre comparten una misma lectura.



Análisis lento

Cada pregunta requiere consolidar datos, armar tablas y preparar una respuesta.



Dashboards limitados

El BI muestra lo diseñado, pero no siempre responde preguntas nuevas o urgentes.



Ejecución desconectada

Los insights no siempre se transforman en tareas, responsables y seguimiento.

Nexus propone una capa única para conectar datos, análisis y acción comercial.



CHAT ANALÍTICO

De una pregunta a una respuesta ejecutiva.

El usuario consulta en lenguaje natural y Nexus devuelve KPIs, señales comerciales, insights y acciones recomendadas.



Nexus Chat
ANÁLISIS COMERCIAL

● Respuesta estructurada

¿Por qué cayó el margen en hipermercados?



Detecté presión promocional, menor mix premium y caída de passthrough en clientes clave.

NET REVENUE

USD 12.4M +8.2%

EBITDA

USD 2.1M +3.4%

PASSTHROUGH

84% -6 pts

INSIGHTS DETECTADOS

- Carrefour concentra el 42% del desvío de margen.
- El mix premium cayó 9 puntos en el canal hipermercados.
- Trade spend creció por encima del recupero de volumen.

Crear plan

Abrir proyecto

Exportar análisis



MÓDULOS Y KPIs

Un cockpit para entender performance y oportunidades.

Nexus organiza métricas comerciales por áreas, clientes, canales y categorías para acelerar la lectura ejecutiva.



Cockpit Comercial

VENTAS · RENTABILIDAD · EJECUCIÓN

YTD 2026

Cockpit Comercial

Vista ejecutiva de ventas, rentabilidad y ejecución.

SELL-IN

USD 18.2M

SELL-OUT

USD 16.9M

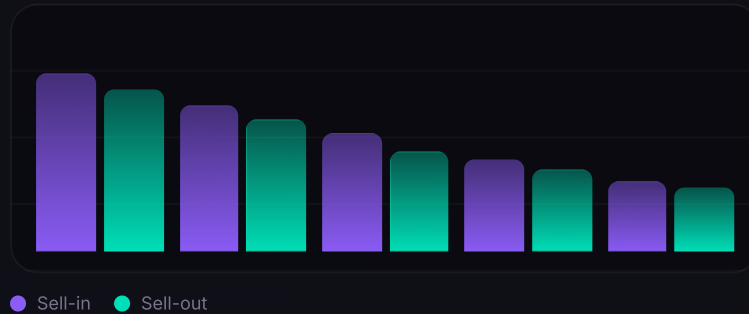
PRICE INDEX

103.4

OTIF

91%

Sell-in vs Sell-out por canal



● Sell-in ● Sell-out

Oportunidades

- 1 Recuperar margen en hipermercados
- 2 Revisar elasticidad en categoría bebidas
- 3 Optimizar trade spend en clientes B
- 4 Priorizar SKUs de mayor contribución



DEL INSIGHT A LA EJECUCIÓN

Convertí hallazgos en planes accionables.

Nexus ayuda a bajar el análisis a objetivos, responsables, prioridades y seguimiento para que los equipos no pierdan continuidad.



Project Intelligence
ACTION PLAN

● Proyecto activo

War Room Rentabilidad

En progreso

Recuperar 4 puntos de margen en canal hipermercados.

Progreso del plan

64%



Revisar descuentos por cliente

RGM

Alta



Renegociar activaciones Trade

Trade

Media



Reordenar mix premium

Ventas

Alta



Preparar presentación ejecutiva

Finanzas

Baja

Insight detectado

Plan creado

Responsables asignados

Seguimiento semanal



PRÓXIMO PASO

Conocé cómo Nexus puede adaptarse a tu equipo.

El PDF resume la visión general. Para ver casos de uso, módulos disponibles, alcance y alternativas según tamaño de equipo, lo ideal es coordinar una conversación comercial.



Resumen ejecutivo

GENERADO POR NEXUS

● Listo para dirección

Resumen ejecutivo generado por Nexus

El desempeño comercial muestra crecimiento de revenue, pero con presión sobre margen por mix, promociones y ejecución en clientes clave.

+8.2%

Revenue

-2.7 pts

Margen

Acciones recomendadas

- Rebalancear inversión promocional.
- Crear plan de recuperación por cliente.

Crear plan

Exportar

INSIGHT

La caída de mix premium explica la mayor parte del deterioro.

INSIGHT

Los descuentos tácticos no están recuperando volumen proporcional.

Llevá tus decisiones comerciales a otro nivel.

Coordiná una demo para evaluar cómo Nexus puede integrarse al flujo comercial de tu organización.

Solicitar demo