UNA PROPUESTA PARA CRECER JUNTOS

Del abastecimiento a la venta final.



Experiencia exportadora + plataforma digital + operación local

Visión de escala. Inicio con un circuito acotado y medible.

NAVEGACIÓN INTERACTIVA

La propuesta, de un vistazo.

Hacé clic en una sección. En cada página podés volver al índice o avanzar.

01 La oportunidad

02 Dos servicios conectados

03 El circuito completo

04 Experiencia American Drop

05 Panel del cliente

06 Modelo de ingresos

07 La alianza propuesta

08 Etapas y capital

09 Qué validar para operar

IR A LA PROPUESTA PARA CHRISTIAN →

LA OPORTUNIDAD

Convertir experiencia en una plataforma.

Christian ya exporta tecnología a Latinoamérica. La propuesta es ampliar esa base con un circuito digital integrado.

HOY

Una base con experiencia

Conocimiento del negocio, relaciones con proveedores y una operación exportadora desarrollada durante años.

PROPUESTA

Un canal que conecte todo

Catálogo mayorista, pedidos y trazabilidad compartida entre Estados Unidos y Argentina.

VISIÓN

Atender a más compradores

Repetir una operación controlada y sumar volumen cuando se demuestren costos, demanda y capacidad.

La tecnología organiza el crecimiento. El piloto demuestra si la operación lo sostiene.

LA OFERTA COMERCIAL

Dos servicios. Una misma mercadería.

American Drop concentra la compra; American Shop agrega una salida comercial opcional.

COMPRA MAYORISTA

AMERICAN DROP

El cliente elige productos del catálogo y paga por anticipado. Mínimo configurable de 3 o 5 unidades por producto. Precio final en dólares para retiro en Buenos Aires.

SERVICIO COMPLETO OPCIONAL

AMERICAN SHOP

El dueño encarga el almacenamiento y la venta de sus unidades. Ustedes fijan el precio al consumidor, gestionan la venta y liquidan el resultado correspondiente.

Foco del servicio completo: compradores en Estados Unidos que desean adquirir mercadería para venderla en Argentina. Pueden solicitar el retiro de unidades disponibles.

LA OPERACIÓN INTEGRADA

Un recorrido visible de punta a punta.

Cada unidad identificada conecta lo que se compra, se transporta, se almacena y se vende.



01

Compra

Catálogo aprobado y pago anticipado.



02

Origen

Recepción y consolidación en EE. UU.



03

Argentina

Importación, inspección y depósito.



04

Venta

Retiro mayorista o venta por Shop.

FUL: identidad de cada unidad para consultar su recorrido y atribución. El contrato respalda los derechos sobre la mercadería.

VISTA CONCEPTUAL DE PRODUCTO

Comprar en American Drop.

Una experiencia mayorista sencilla, con precio final y condiciones visibles antes del pago.



EL CLIENTE PUEDE

Elegir productos y cantidades.

Seleccionar retiro o servicio completo.

Pagar con tarjeta o generar un pedido para cripto / transferencia.

VISTA CONCEPTUAL DE PRODUCTO

La mercadería y su resultado, en un lugar.

Un panel para que el cliente pueda seguir sus unidades sin operar personalmente el circuito.



TRANSPARENCIA OPERATIVA

Estado y ubicación por unidad.

Costos y cargos explicados.

Ventas y liquidaciones.

Solicitud de retiro.

MODELO ECONÓMICO

Ingresos a lo largo del circuito.

Una comisión de venta pequeña necesita apoyarse en costos medidos y servicios bien tarifados.

SERVICIO	QUIÉN LO PAGA	INGRESO PROPUESTO
Abastecimiento e importación	Comprador mayorista	Incorporado al precio final
Venta en American Shop	Dueño de la mercadería	Comisión por venta
Almacenamiento	Dueño de la mercadería	Dimensiones, peso y tiempo
Embalaje y preparación	Dueño de la mercadería	Cargo por pedido / materiales
Envío a domicilio	Consumidor final	Costo logístico + margen

Evolución futura: cobertura adicional por fallas y suscripciones. Tarifas, márgenes y encuadre pendientes de validación.

LA ALIANZA PROPUESTA

Capacidades que se complementan.

Distribución inicial para conversar. Los aportes de Christian todavía no están comprometidos.

CHRISTIAN

Base operativa en EE. UU.

Experiencia exportadora.
Relaciones con empresas y proveedores.
Posible uso del warehouse.
Estructura operativa y posible capital.

Rol propuesto: abastecimiento y origen.

GERMÁN

Plataforma y operación argentina

Visión y dirección del proyecto.
SAS argentina existente.
Coordinación del desarrollo digital.
Coordinación de la operación local.

Rol propuesto: integración del negocio.

Por acordar: dedicación, uso y costo de instalaciones, aportes de capital, remuneraciones, contratos entre sociedades y participación societaria.

CONSTRUCCIÓN Y CAPITAL

Construir por hitos, invertir con evidencia.

Primero una propuesta tangible; después, el sistema necesario para una operación real.

01

Presentación + demo

Mostrar el recorrido y acordar interés, roles y alcance.

02

Validación + presupuesto

Productos piloto, cotizaciones, contratos y costos de tecnología.

03

Sistema + piloto

Pagos e inventario controlados; operación acotada y medible.

¿CUÁNTO CAPITAL REQUIERE LA APP?

Todavía no hay una cotización. Separaremos demo, sistema operativo y gasto mensual. Los US$ 9.000 del documento anterior son una reserva preliminar, no un costo confirmado.

PREPARACIÓN PARA OPERAR

Lo que debemos comprobar antes de escalar.

Estas validaciones convierten la visión en un negocio ejecutable y presupuestable.

01 **Productos y márgenes**

Proveedores reales, disponibilidad, costos puestos en Buenos Aires y demanda.

02 **Estructura y contratos**

Importador, titularidad, facturación, cobros internacionales y servicio a terceros.

03 **Capacidad operativa**

Warehouse, depósito argentino, transporte, personal y acuerdos por fallas.

04 **Control de la plataforma**

Pagos conciliados, inventario trazable, permisos y liquidaciones verificables.

No se prometen rendimientos. Tampoco se incorpora un beneficio fiscal como ingreso comprobado. El cliente compra mercadería y su resultado depende de ventas y costos.

LA CONVERSACIÓN CON CHRISTIAN

Acordar el primer paso juntos.

La propuesta inicial es evaluar la alianza y convertirla en un piloto concreto.

01

Validar el interés

¿Queremos desarrollar una plataforma sobre la experiencia y la operación existentes?

02

Definir los aportes

¿Qué puede aportar cada uno, con qué dedicación y bajo qué condiciones?

03

Aprobar el siguiente hito

Elegir productos piloto y cerrar el alcance y presupuesto de la primera entrega.

Una visión completa. Un primer circuito que podamos demostrar.

Documento conceptual preparado para una primera conversación. No constituye una oferta de inversión.