

# TLC

Wine  
Services

# Servicios y *tarifas.*

Hacemos que el vino venda. Diseñamos cartas, formamos equipos, auditamos lo que no funciona y conducimos experiencias. Sin exclusividades con distribuidores, sin costes fijos de plantilla. Solo el proyecto que necesitas, cuando lo necesitas.

|                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>01</i></p> <p><b>Diseño de carta de vinos</b></p> <p>Selección, edición y estructura. Incluye fichas y manual de servicio.</p> <p>Desde 400 € (sin IVA)</p> | <p><i>02</i></p> <p><b>Formación en vivo para sala</b></p> <p>Sesión presencial para formar y aportar argumentos de venta sobre la oferta.</p> <p>150 € (sin IVA)/ sesión</p> | <p><i>03</i></p> <p><b>Auditoría de carta</b></p> <p>Márgenes, rotación y errores de compra. Informe por conclusiones.</p> <p>Desde 275 € (sin IVA)</p> |
| <p><i>04</i></p> <p><b>Cata de presentación</b></p> <p>La carta cobra vida. Se presupuesta a coste de producto según selección.</p> <p>A consultar</p>            | <p><i>05</i></p> <p><b>Diseño de cenas maridaje</b></p> <p>Curaduría completa de la experiencia. Concepto, vinos y maridaje.</p> <p>A consultar</p>                           | <p><i>06</i></p> <p><b>Presentaciones de marca</b></p> <p>Conducción de eventos y activaciones. Maestro de ceremonias.</p> <p>A consultar</p>           |

## ARGUMENTOS

---

### 01 Independencia total

TLC solo cobra al hostelero, nunca a bodegas ni distribuidores. Elegimos sin compromiso la referencia que mejor encaja con la cocina, el ticket y el cliente. El resultado: una carta propia, sin referencias que no rotan, distinta de la del local de al lado.

---

### 03 Menos proveedores, más control

Diseñamos la carta con el número mínimo de distribuidores necesarios. Menos pedidos, menos facturas y albaranes, pedidos mínimos más fáciles de alcanzar.

---

<<Mi distribuidor me lo hace gratis>>

Lo paga con un surtido limitado a su catálogo. TLC es un pago único, la carta es tuya.

---

<<Mi carta ya funciona>>

¿Sabes qué referencias no has vendido en tres meses? Una auditoría responde eso antes de cambiar nada.

### 02 Sumillería profesional sin nómina

Un sumiller en plantilla es un coste fijo y un perfil difícil de retener. Con TLC el restaurante tiene ese criterio profesional pagado solo por el proyecto que necesita. El conocimiento se queda en la casa aunque cambie el equipo.

---

### 04 Análisis que se traduce en acción

Revisamos periódicamente, bajo contratación, que se vende, cuáles son los márgenes por botella y que referencias están rotando por debajo de lo que deberían. El objetivo: una carta más atractiva para el comensal y más ingreso para el hostelero. Lo que la carta del distribuidor nunca ofrecerá.

---

<<No quiero cambiar de distribuidor>>

No hace falta. Trabajamos con los tuyos siempre que encajen con la selección.

---

<<No tengo presupuesto>>

El diseño de carta empieza desde 400 € sin IVA. Una inversión única que se amortiza en la primera temporada.

SERVICIOS CON TARIFA

SERVICIO 01

Diseño de carta de vinos

Desde 400€

Sin IVA · escala según referencias

Selección, edición y maquetación de una carta con personalidad propia, pensada para vender más vino y reflejar la identidad del local. El proceso arranca con un cuestionario detallado que enviamos al cliente para mapear su oferta, concepto y necesidades antes de empezar a trabajar. Incluye fichas técnicas para el equipo y manual de buenas prácticas para el servicio.

- Selección con criterio e independencia
- Estructura de contenidos lista para trasladar a la carta del local
- Fichas técnicas: varietal, zona, bodega, notas y maridaje
- Manual de buenas prácticas: protocolo, temperatura y precios
- Recomendación de copas sin coste adicional

|                                                  |                                                  |                                                   |                                                   |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 10 referencias<br><b>400 €</b><br>Sin IVA · base | 20 referencias<br><b>680 €</b><br>Sin IVA · base | 50 referencias<br><b>1629 €</b><br>Sin IVA · base | +50 referencias<br><b>A consultar</b><br>A medida |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|

A más referencias, menor coste por referencia. 25% de descuento para ampliaciones o renovaciones de carta ya existente, y para encargos precedidos de auditoría.

SERVICIO 02

## Formación en vivo

150€

Sin IVA · por sesión

Sesión presencial de 2 a 3 horas en el propio local para personal nuevo o como refuerzo del equipo ya formado. Una carta buena que nadie sabe vender no vende.

- Cómo recomendar y argumentar cada referencia de la carta
- Protocolo de servicio y temperatura adaptado al local
- Respuestas ante las preguntas frecuentes del comensal

---

*Disponible para cartas TLC y para cartas existentes de terceros. Desplazamiento incluido dentro de Madrid capital.*

SERVICIO 03

## Auditoría de carta

Desde 275€

Sin IVA · desde 10 referencias

Análisis en profundidad de la carta actual: márgenes, rotación, errores de compra. Entregamos un informe con conclusiones claras y ejemplos orientativos de por dónde debería evolucionar la carta.

- Revisión de márgenes y precios de venta por referencia
- Análisis de rotación: qué vende, qué no, y por qué
- Detección de ineficiencias en compra y stock
- Informe de conclusiones con referencias orientativas

---

*La auditoría no incluye el diseño de una carta nueva; si se encarga después, se aplica un 25% de descuento sobre la tarifa de diseño.*

SERVICIO 04

## Cata de presentación

# A consultar

Coste de producto según selección

El momento en el que la carta cobra vida: abrimos las referencias con el equipo, trabajamos los argumentos de cada vino y dejamos al personal con el criterio necesario para hablar de lo que sirven. El precio varía según las referencias a catar en la presentación.

- Cata de las referencias seleccionadas para la carta
- Argumentario de venta por vino para el equipo de sala en vivo
- Precio transparente: coste de producto más IVA, sin margen

SERVICIO 05

## Diseño de cenas maridaje

# A consultar

Según alcance y complejidad

Curaduría completa de una maridaje para restaurantes, bodegas o marcas. Concepto, selección de vinos, propuesta gastronómica, coordinación con cocina y opcionalmente, presencia durante la cena.

- Concepto e hilo conductor de la experiencia
- Selección y maridaje por pase
- Coordinación con cocina y briefing al equipo
- Presentación de vinos durante la cena (opcional)

SERVICIO 06

## Presentaciones de marca · Maestro de ceremonias

# A consultar

Según alcance y complejidad

Conducción de eventos vinculados al vino: presentaciones de añada, lanzamientos, catas patrocinadas, eventos de canal. Jesús Porteros actúa como sumiller y maestro de ceremonias, adaptando el tono al público.

- Preparación y documentación de los vinos presentados
- Conducción del evento con criterio técnico
- Adaptación al público: trade, consumidor o prensa

### LÍMITES DEL SERVICIO —QUÉ NO PROMETEMOS

- X Nunca cifras ni subidas de ventas garantizadas. Siempre <<objetivo>> y <<potencial>>, nunca resultados asegurados.
- X TLC no pone un sumiller en el servicio diario: da al equipo la carta y la formación para vender sin él.

- X No se promete reducir a un número concreto de proveedores. Se promete racionalizar.
- X La auditoría entrega conclusiones, no una carta nueva. El diseño de carta es un servicio independiente.

## EL EQUIPO

---

01

### Jesús Porteros

*WSET3 · EMBA IESE '21 - Arquitecto*

Jesús llegó al vino desde la arquitectura: primero como aficionado riguroso, después como profesional que decidió convertir esa pasión en oficio. En 2021 completo el EMBA en el IESE, adquiriendo una formación empresarial y financiera 360º que ha puesto en práctica a lo largo de su carrera profesional. Entre 2022 y 2025 se graduó en los 3 primeros niveles del WSET y actualmente se encuentra completando su formación con el Diploma WSET — una de las titulaciones de sumillería más exigentes del mundo y el último nivel en la escala WSET— en WiSP Bordeaux.

Su visión parte de un diagnóstico compartido: la mayoría de los restaurantes podrían aumentar notablemente el consumo de vino con una carta adaptada a su cliente y no un cliente que se tenga que adaptar a su carta. Jesús diseña cartas con ese criterio: selección con argumento, no catálogo por inercia.

Junto a Carlos, fundó TLC Wine Club, un club privado para amantes del vino que cuenta con más de 30 miembros. De manera mensual ejerce como maestro de ceremonias en cenas-maridaje temáticas y dirigidas por el mismo donde los vinos se catan siempre a ciegas.

02

### Carlos Manzano

*Marketing digital · Fotografía · Consultoría de marca*

Carlos suma más de diez años en el sector de la hostelería, combinando marketing digital, fotografía y consultoría de marca para negocios de restauración. Ha trabajado con restaurantes, hoteles y marcas de alimentación en la construcción de su identidad y en la traducción de su propuesta de valor a canales digitales.

A lo largo de su carrera ha colaborado con bodegas y marcas de vino de toda España — entre ellas Bodegas Yllera, Vivaltus, Pago de Cirso o Valtravieso —, acumulando un conocimiento detallado del sector: desde proyectos de comunicación enológica hasta la construcción de marca para productores de distintas denominaciones. Ese conocimiento del mundo del vino es lo que le permite entender el trabajo de TLC desde dentro, no solo comunicarlo.

En TLC se ocupa de que el servicio llegue bien: desde la comunicación con el cliente hasta la forma en que el dossier, la propuesta o la carta comunican lo que son. La coherencia entre lo que se hace y cómo se cuenta no es un detalle secundario; es parte del valor que se entrega.

#### FORMA DE PAGO

50% al inicio del proyecto · 50% a la entrega del proyecto

#### PLAZO DE ENTREGA

El plazo de confirmara al inicio de cada proyecto y la recepción del cuestionario inicial por parte del cliente. Siempre se buscará el acomodo de los plazos a las necesidades reales de cada cliente.

## Contacto

[hola@traslacopa.com](mailto:hola@traslacopa.com)

669 596 736