KEMBRON

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

Todas las ferreterías que llegan a la obra, en una sola pantalla.

Cómo **Distribuidora Norte Pacasmayo (DINO)** creó **Dino Express**: la plataforma con la que el asesor de cada tienda cotiza los materiales de una obra *en todas las ferreterías asociadas que la cubren, y deja registrado el pedido hasta la entrega*.

CLIENTE	SECTOR	PAÍS	AÑO
DINO EXPRESS	Distribución de materiales de construcción	Perú	2026

CONTACTO@KEMBRON.COM

DE UN VISTAZO

El desafío: cotizar una obra era recorrer ferretería por ferretería.

DINO distribuye materiales de construcción en el norte del Perú y abre **tiendas Dino Express**, donde un asesor atiende al autoconstructor: la persona que levanta o amplía su propia vivienda.

La dificultad del rubro está en la compra. Para cotizar los mismos materiales hay que recorrer varias ferreterías; los precios cambian todos los días —el fierro sigue al tipo de cambio— y cada ferretería lleva su lista en papel o de memoria. El cliente termina decidiendo por cercanía o por el flete, sin ver nunca el mercado completo.

Y una vez cerrada la venta, nadie la puede seguir: ni el distribuidor ni la ferretería saben cuántas cotizaciones terminaron en pedido ni cómo llegó el material a la obra.

Kembron construyó **Dino Express**: el asesor ubica la obra y carga los materiales, el sistema cotiza en las ferreterías asociadas que la cubren y tienen precio del día, el cliente elige una oferta y el pedido queda registrado, con su turno de entrega, hasta que llega.

LO QUE LA PLATAFORMA REEMPLAZA

- El recorrido del cliente por varias ferreterías con la misma lista.
- La lista de precios en papel o de memoria de cada mostrador.
- La llamada para saber si la ferretería llega a la obra y cuánto cobra el flete.
- Totales en papeles distintos que no se pueden comparar.
- El pedido anotado en un cuaderno o en un chat.
- La venta que, una vez cerrada, nadie puede rastrear.

> Si la ferretería no tiene su precio de hoy, no cotiza: el cliente nunca ve un precio viejo.
>
> EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

4

Pasos del cotizador: la obra, los materiales, las cotizaciones y el pedido.

9

Módulos, del cotizador al portal de la ferretería asociada.

3

Perfiles: administración de DINO, asesor de tienda y ferretería asociada.

3

Estados del pedido, sin vuelta atrás: registrado, en atención y entregado.

24 h

De vigencia de cada cotización, con los precios congelados.

$0

De licencias por usuario, por tienda o por ferretería.

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis lugares por donde se pierde una venta de materiales.

Aparecen en casi toda compra de materiales para autoconstrucción, donde la ferretería del barrio sigue siendo el canal. Son los seis que cierra la plataforma.

1 **Cotizar es recorrer**

El cliente va de mostrador en mostrador con la misma lista. Cada visita es tiempo, y después de la tercera decide por cansancio.

2 **El precio cambia todos los días**

El fierro sigue al tipo de cambio y el cemento tiene sus temporadas. Una lista impresa envejece antes de que el cliente vuelva.

3 **La cobertura se averigua preguntando**

Si la ferretería llega a la obra y cuánto cobra el flete depende de la zona. Se sabe llamando, y cada una responde distinto.

4 **Se compara lo que no es comparable**

Un total con flete contra otro sin flete, marcas distintas, listas incompletas. El precio más bajo en el papel no siempre es el más barato.

5 **El pedido queda en un chat**

Sin número, sin estado y sin turno de entrega. El seguimiento depende de la memoria del vendedor y del celular del cliente.

6 **Nadie mide la conversión**

Ni el distribuidor ni la ferretería saben cuántas consultas terminaron en venta ni por qué se perdió el resto.

NO ES UN PROBLEMA DE ESFUERZO

Aparecen igual con un vendedor atento. Son problemas de estructura: el precio, la cobertura y el pedido viven en lugares que nadie comparte.

NO LO CIERRA UN GRUPO DE CHAT

Un mensaje reparte la consulta, pero no ordena las respuestas, no suma el flete ni deja constancia de qué se vendió y a qué precio.

LOS SEIS SALEN DEL MISMO DATO

Un precio vigente por sucursal, con su cobertura y su flete, alimenta la cotización, el pedido, la entrega y el panel de la red.

LA SOLUCIÓN

Una plataforma, todas las ferreterías, una sola base de datos.

Todo cuelga del precio vigente de cada sucursal. Lo que la ferretería confirma a la mañana es lo que el motor cotiza, lo que el cliente elige y lo que queda congelado en el pedido.

ASESOR · EL COTIZADOR

Cuatro pasos, de la obra al pedido

Ubica la obra por distrito y dirección con un radio de búsqueda, arma la lista desde el catálogo y ve las ferreterías que cotizaron, ordenadas por cercanía y con el flete sumado, y las que no pudieron, con el motivo. Registra el pedido con comprobante, medio de pago y turno de entrega.

FERRETERÍA ASOCIADA · SU PORTAL

Los precios del día, por sucursal

Cada ferretería mantiene el precio de sus productos en cada sucursal, en la tabla o con una carga masiva, y cada mañana confirma que siguen vigentes. Ve sus pedidos, sus sucursales y sus datos de cobro.

ADMINISTRACIÓN · LA RED

Tiendas, ferreterías y catálogo

DINO da de alta ferreterías y sucursales con su cobertura por distrito y su flete, habilita del catálogo maestro los productos que se cotizan, administra tiendas y asesores y define los turnos, el radio y la vigencia.

PEDIDO · EL SEGUIMIENTO

Un número y un estado para cada venta

Registrado, en atención y entregado, con su historial. El asesor lo envía a la ferretería y registra la entrega; la ferretería lo ve en su portal y administración ve y descarga todos.

ADEMÁS — LO QUE SOSTIENE LA CONFIANZA POR DEBAJO

Ingreso con correo, contraseña y un código de seis dígitos, y sesión con tiempo máximo en las tabletas compartidas de las tiendas. Cada perfil ve sólo lo suyo: el alcance se decide en el servidor, no en la pantalla. La cotización congela los precios y el pedido guarda una copia de los datos de pago. Auditoría de cada cambio, términos de uso aceptados por cada ferretería y una prueba de seguridad independiente sobre el ambiente de pruebas.

UNA SOLA BASE DE DATOS, EN LA PRÁCTICA

El dato se captura una vez

Lo que se registra en la operación alimenta todo lo demás. Nadie vuelve a escribirlo en una planilla aparte.

Nadie concilia nada

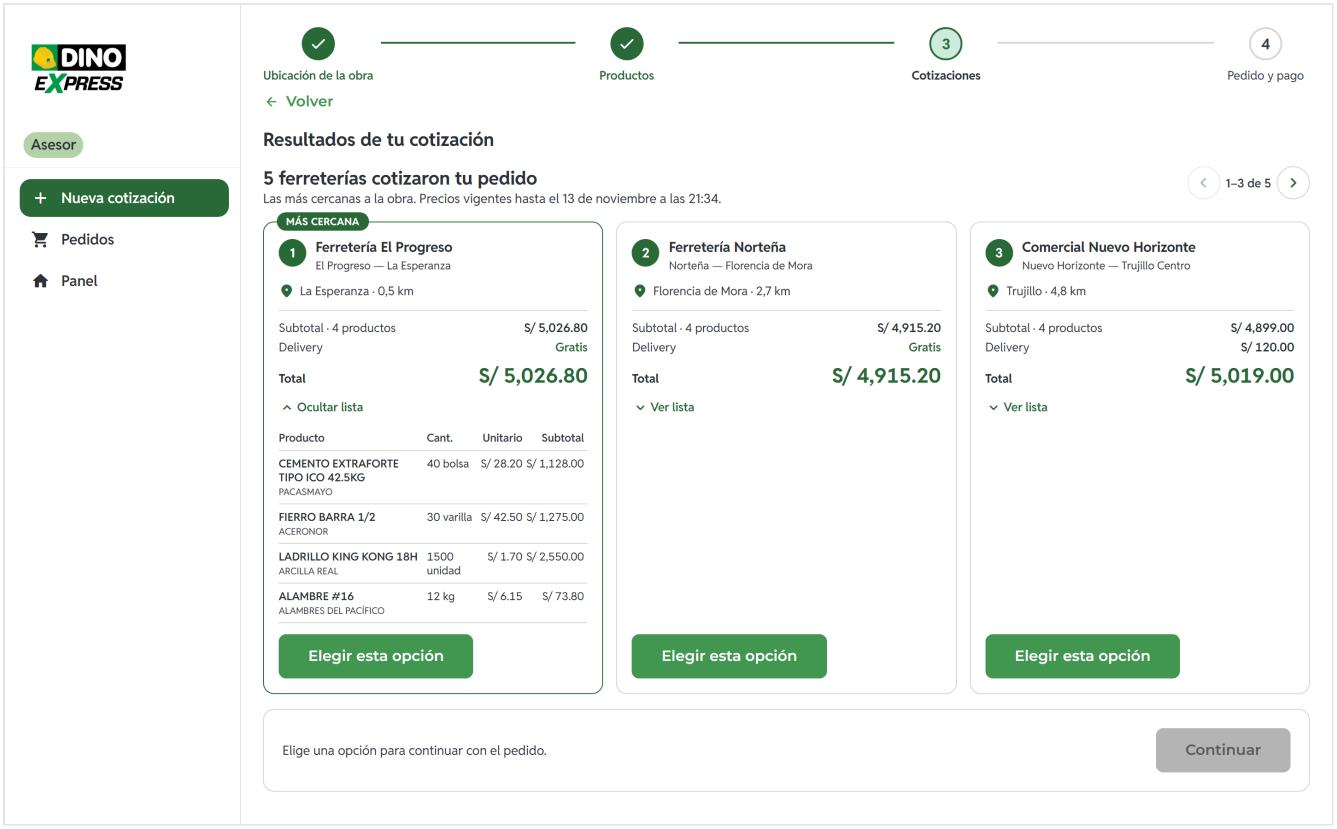
No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

Lo que se agrega después hereda usuarios, permisos, auditoría y reportes. Sumar no significa empezar de nuevo.

RECORRIDO · ASESOR DE TIENDA

El cliente ve en una pantalla lo que antes recorría a pie.



Resultados de la cotización. Las ferreterías que cubren la obra, ordenadas por cercanía, cada una con su subtotal, su flete y su total; la primera abierta con el detalle por material. Datos de demostración.

Sólo cotiza quien llega

Entra la sucursal que cubre el distrito de la obra, está dentro del radio y tiene precio vigente. Las que no, aparecen aparte con el motivo.

El flete ya está sumado

Cada opción muestra subtotal, delivery y total. El cliente compara lo que de verdad va a pagar, no un precio de lista.

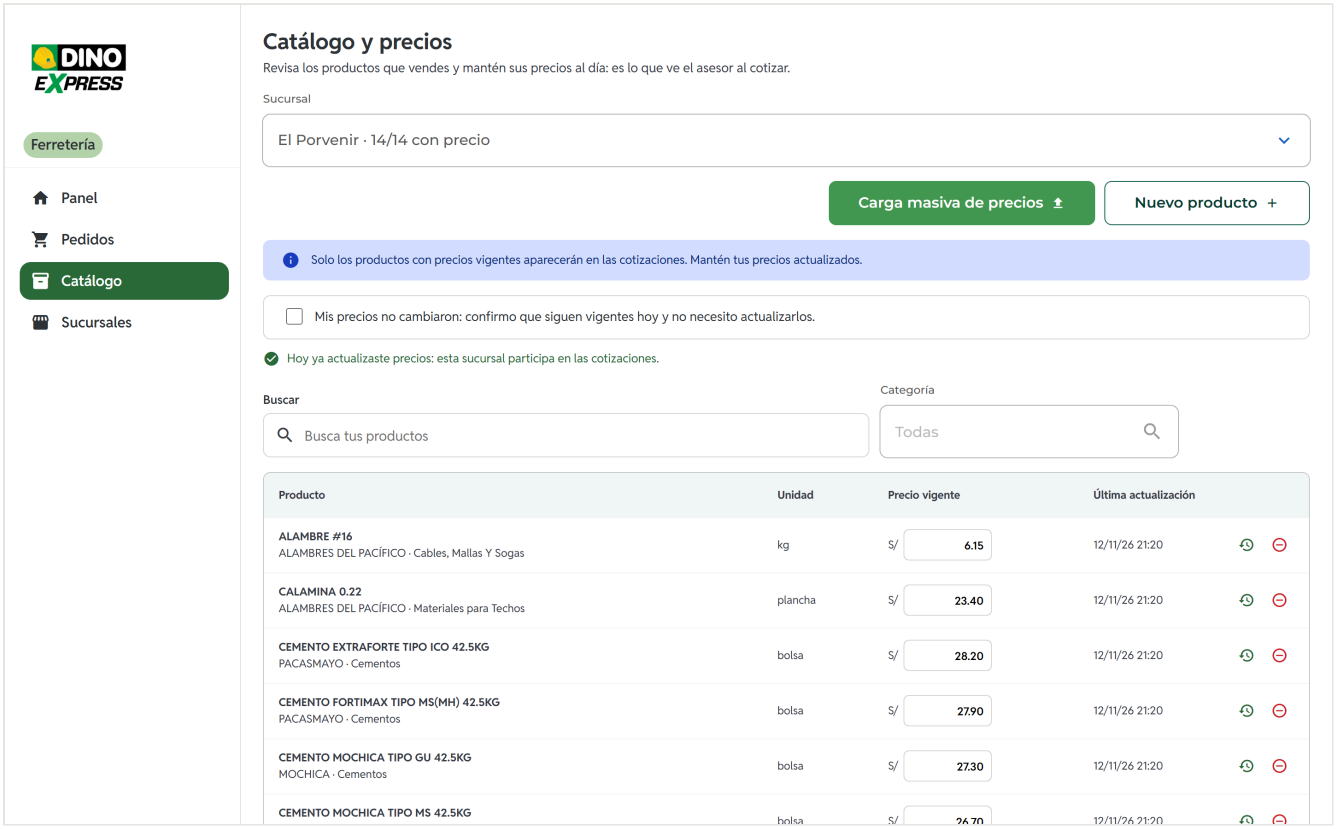
La oferta no cambia mañana

La cotización guarda los precios del momento por veinticuatro horas. Si el cliente vuelve al día siguiente, ve lo mismo que le ofrecieron.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: las ferreterías, las obras, las personas, las marcas de terceros y los importes que aparecen son inventados.

RECORRIDO · FERRETERÍA ASOCIADA

La ferretería pone su precio de hoy, y el cotizador lo usa.



Catálogo y precios de la ferretería. Los productos de una sucursal con su precio vigente y la fecha de la última actualización, la carga masiva y la confirmación del día. Datos de demostración.

Un precio por sucursal

Cada sucursal tiene su propia lista: la misma ferretería puede cobrar distinto en dos zonas, y el cotizador usa la de la sucursal que llega a la obra.

Uno por uno o en bloque

Los precios se editan en la tabla o se suben todos juntos con una carga masiva. El fierro que cambió hoy se corrige en un minuto.

Si no cambió, se confirma

Una casilla confirma que los precios siguen vigentes. Sin precio vigente, el producto no entra en ninguna cotización.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: las ferreterías, las obras, las personas, las marcas de terceros y los importes que aparecen son inventados.

ANTES Y DESPUÉS

Qué cambia, en concreto, el día que el sistema entra.

PROCESO	COORDINADO A MANO	CON LA PLATAFORMA
Cotizar una obra	Recorrer varias ferreterías con la lista.	Una pantalla con todas las que cubren la obra.
Saber el precio de hoy	Preguntar en cada mostrador.	Precio vigente por sucursal, confirmado cada día.
Saber si llega a la obra	Llamar y preguntar el flete.	Cobertura por distrito y radio, con el flete sumado.
Comparar ofertas	Papeles con totales que no se comparan.	Subtotal, flete y total, una opción al lado de la otra.
Registrar la venta	Un mensaje en un chat.	Pedido numerado con comprobante, medio de pago y turno.
Seguir la entrega	La memoria del vendedor.	Registrado, en atención y entregado, con su historial.

APLICACIÓN
Angular · NestJS · TypeScript, con el sistema de diseño corporativo del cliente

BASE DE DATOS
PostgreSQL, con migraciones versionadas y base reconstruible desde cero

GEOLOCALIZACIÓN
Distancia, radio de búsqueda y cobertura por distrito sobre el ubigeo oficial

SEGURIDAD
Código de ingreso por correo, permisos por perfil en el servidor y auditoría

INFRAESTRUCTURA
En la nube del cliente, según sus estándares de arquitectura TI

ENTREGA
Código fuente completo y propiedad intelectual a nombre del cliente

KEMBRON

KEMBRON · DESARROLLO DE SOFTWARE A MEDIDA

Sistemas que se entregan, no que se alquilan.

Construimos software a medida para empresas que ya tienen una operación funcionando y necesitan que deje de sostenerse con Excel, WhatsApp y memoria. El código fuente y la propiedad intelectual quedan a nombre de su empresa, sobre tecnología estándar, sin licencias por usuario y sin dependencia del proveedor.

100 %

Del código y la propiedad intelectual, para su empresa

$0

De licencias por usuario, por tienda o por ferretería

1

Base de datos, siempre descargable, siempre suya

HABLEMOS DE SU OPERACIÓN · **CONTACTO@KEMBRON.COM**