Focus Group Meetings

Ideas para LubriApp

Enfoque:

El fin de la aplicación es que tanto los empleados como el dueño del Lubricentro Ale Mecánica tengan al alcance de la mano el stock de los productos que venden y la posibilidad de ver y programar los turnos para los services de cambio de aceite a los clientes. También permite enviar recordatorios a los clientes para que no se olviden de el próximo lunes tienen turno para traer el auto y hacer el service.

Para los clientes, poder descargarse la aplicación, ver y comprar productos o pedir un turno para llevar su vehículo a que le hagan el service.

Recomendaciones:

1. Hacer el push notifications con firebase para que el dueño del negocio envie noticifaciones a los clientes.
2. Elaborar un listado de futuras compras por las ventas que se hicieron en el día a día, para comprar sólo los productos que se vendieron y no comprar de más.
3. Guardar un registro llamado “Datos del vehículo” que sea visible por el dueño de cada auto y el dueño del negocio. Allí se irán ingresando los servicios y cambios que se le hicieron al vehículo cada vez que pasó por el taller.