ANALIZANDO AL CLIENTE

• ¿Quién es el cliente?

Tenemos dos vistas de los usuarios, los primeros van a consumir la API de forma gratuita, su necesidad o interés será conocer la ubicación de los comercios por giro de negocio y tamaño de la empresa, los cuales pueden ser:

- Emprendedores, quienes desean realizar un estudio de las posibles zonas donde desean establecer su negocio, conociendo sus posibles competidores o bien negocios complementarios que ayuden a enriquecer el propio. Esta aplicación les da un panorama inicial del tamaño de las empresas según su giro y con ello puedan tomar decisiones iniciales de geolocalización para establecerse.
- Empresas ya establecidas, que desean posicionar un nuevo producto, nuevo segmento, nuevo giro, o simplemente establecer nuevas estrategias de negocio, conociendo los comercios que tienen a su alrededor.
- Gobierno, para dar seguimiento a las empresas que van estableciéndose o revisar la información de aquellas que llevan más tiempo, conocer su ubicación y tamaño actual, de esta forma puede vislumbrar la necesidad de nuevos servicios, posicionamiento de PYMES o empresas grandes, entre otros.

Toda la información de los usuarios que consultan la API será almacenada, por lo cual clientes que desean pagar por esas fuentes de información para tenerlas como oportunidad de nuevos negocios, también serán objetivo, por ejemplo: abogados, quienes quieren ofrecer sus servicios para ayudar a los emprendedores a posicionar sus empresas, empresas de marketing, contadores, o incluso los mismos negocios para impulsar su mercado.

• ¿Cuál es el problema del cliente o cuál es la oportunidad?

Es una oportunidad para que todos los usuarios que necesiten averiguar a cerca de la competencia, estatus de la zona o posible mercado potencial de un giro en particular puedan acceder a ella sin tener un conocimiento técnico para manipular bases de datos.

La aplicación ofrece facilidad de uso y un mapa geográfico que muestra los comercios cercanos de acuerdo a la búsqueda que haya generado el usuario, de tal manera que puede tener mayor visibilidad de su entorno de competencia y/o posibles opciones de negocios nuevos.

La otra vista de esta aplicación es la obtención del historial de búsqueda la cual brinda una forma sencilla de determinar qué giros son los que están causando más interés en un determinado periodo de tiempo. La API almacena giro de interés, entidad federativa, el número de empleados de interés, el correo electrónico y el teléfono del interesado, así como la fecha y hora de consulta.

Esta primera etapa del proyecto pretende ser una prueba piloto para calcular el nivel de penetración en el mercado, la cual de momento esta centrada en el estado de Querétaro, un estado que en los últimos años ha tenido un crecimiento económico exponencial. A partir de esta prueba se pretende expandir al resto de los estados según la respuesta que esto vaya generando.

• ¿Cuál es el beneficio más importante del cliente?

Ayudamos a nuestros clientes a impulsar su negocio de una manera más efectiva que nunca. Con esta nueva API, ofrecemos información valiosa sobre los principales competidores cercanos a su ubicación.

ANALIZANDO AL CLIENTE

Podrán conocer en detalle el giro de cada empresa competidora y el tamaño de las mismas. Esta información te brindará una visión estratégica para comprender mejor el mercado y tomar decisiones más informadas.

Pero eso no es todo. Si deciden aprovechar la opción premium, podrán acceder a un histórico completo de usuarios que han buscado información relevante para generar sus propias estrategias de negocio. Esta base de datos les dará una ventaja competitiva al conocer las tendencias y patrones de búsqueda de su industria.

En conclusión con esta aplicación, tendrán la información clave para tomar decisiones inteligentes y estratégicas que ayudarán a destacar cada negocio en el mercado.

• ¿Cómo sabes lo que tu cliente necesita o quiere?

Esta primera prueba piloto del modelo nos dará un panorama general de las necesidades de nuestros clientes, a partir de ello podremos evaluar facilidad y disponibilidad de toda la información que necesitan para incorporarlo dentro de sus estrategias de negocio, se evaluarán los siguientes puntos cumplir con la necesidad completa del cliente:

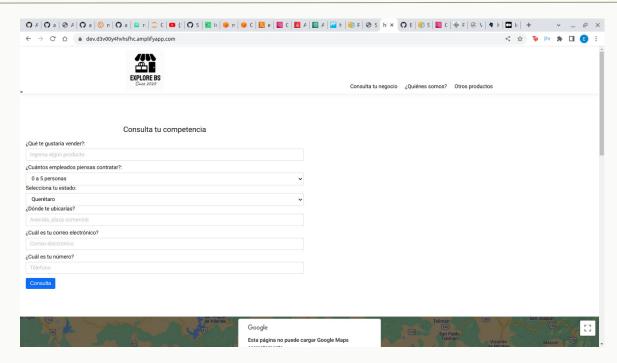
- 1. Interfaz intuitiva: Asegurar que la aplicación sea fácil de usar y tenga una interfaz intuitiva. Los clientes no querrán pasar mucho tiempo aprendiendo a navegar por la aplicación. Una interfaz sencilla y amigable facilitará la experiencia del usuario y aumentará la satisfacción.
- 2. Personalización: Brindar opciones de personalización en la aplicación para que los clientes puedan adaptarla a sus necesidades específicas. Esto les permitirá obtener la información que más les interesa y ajustarla según sus preferencias.
- 3. Notificaciones y alertas: Implementar notificaciones y alertas que mantengan a los clientes actualizados sobre nuevos competidores, cambios en el mercado o información relevante para su negocio. Esto les permitirá estar al tanto de cualquier novedad sin tener que revisar constantemente la aplicación.
- 4. Análisis y visualización de datos: Proporcionar herramientas de análisis y visualización de datos que ayuden a los clientes a comprender y aprovechar al máximo la información proporcionada. Gráficos claros, informes detallados y métricas relevantes les permitirán tomar decisiones fundamentadas de manera más efectiva.
- 5. Soporte y atención al cliente: Ofrecer un canal de comunicación para que los clientes puedan hacer preguntas, obtener ayuda o proporcionar comentarios. Un buen servicio de atención al cliente es crucial para construir una relación sólida con los clientes y brindarles la asistencia que necesitan.
- 6. Actualizaciones y mejoras constantes: Mantener la aplicación actualizada y continuar mejorándola con base en los comentarios y las necesidades de los clientes. Escuchar sus sugerencias y realizar mejoras periódicas para garantizar que la aplicación siga siendo relevante y útil a lo largo del tiempo.

Al comprender las necesidades y deseos de los clientes, podremos desarrollar una aplicación que les brinde la información que requieren y se ajuste a sus expectativas. La investigación de mercado y la retroalimentación de los usuarios serán valiosas para comprender mejor sus necesidades y adaptar la aplicación en consecuencia.

¿Cómo se ve la experiencia del cliente?

Considerando esta primer prueba piloto, en la siguiente imagen se muestra el front de la aplicación, asi mismo se deja el link para ingresar: https://dev.d3v00y4hvhsfhc.amplifyapp.com/

PANTALLA DE LA SOLUCIÓN ACTUAL



De momento es una página con la información elemental para iniciar esta prueba piloto, de acuerdo a los filtros de las preguntas de la izquierda, de lado derecho se despliega el listado de comercios más cercanos con esas características y en el mapa de abajo se muestra su ubicación, es un mapa interactivo por lo cual puede vislumbrarse muy bien lo que se encuentra en los alrededores.

