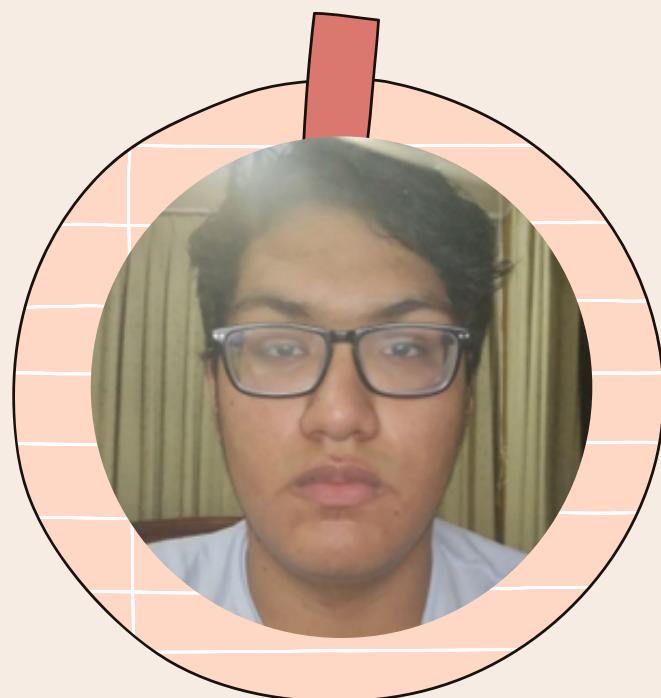


Tu Trade

**GRUPO 1
TELETUBIES**

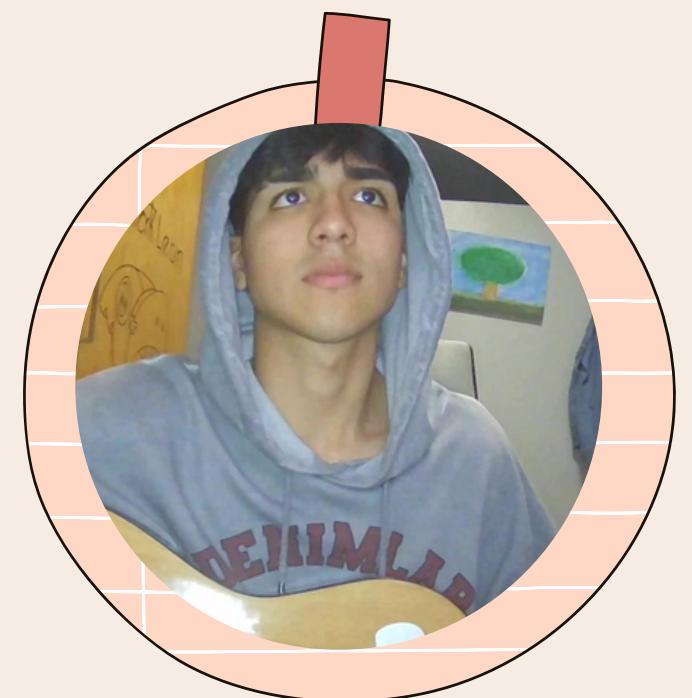
Integrantes



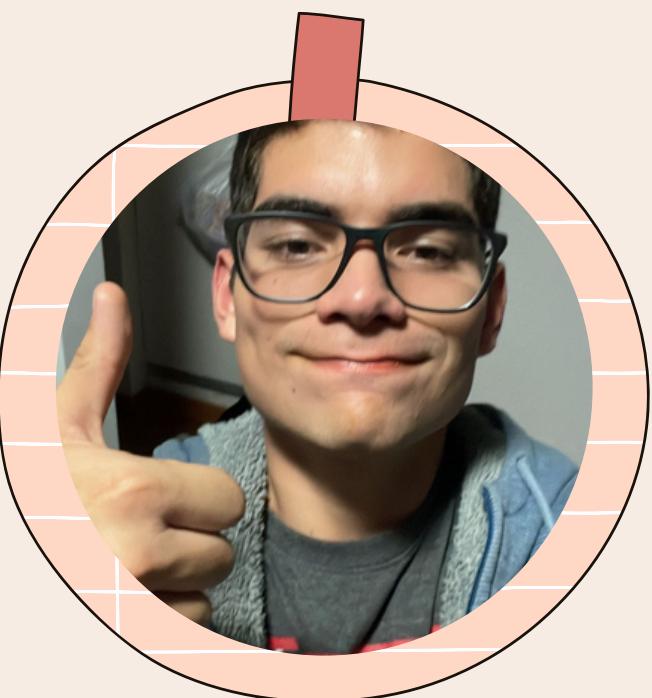
Miguel Angel Reyes
Constantino
U202114465



Jose Fabian Castro
LujanRipoll
U202214604



Henry Sebastian
Morales Montejo
U202217335



Francesko Nelson
Montesinos Valencia
U202219930



Elias Yauri Paucar
U202211817

Descripción

Tu Trade es una plataforma innovadora de trueque online que permite a los usuarios intercambiar artículos y productos de igual valor con otros miembros. La solución se basa en un modelo de economía circular, donde los usuarios pueden dar una segunda vida útil a sus pertenencias y reducir el desperdicio sin necesidad de dinero.

Esta solución ofrece a los usuarios la oportunidad de renovar sus pertenencias y satisfacer sus necesidades sin utilizar dinero, al mismo tiempo que contribuyen a la sostenibilidad y reducción del desperdicio. Tu Trade brinda una segunda oportunidad a los productos y fomenta un estilo de vida más consciente y responsable.



Tu Trade

The logo consists of the brand name "Tu Trade" in a bold, dark green sans-serif font. The letters are arranged in a staggered, overlapping style. Above the text are two decorative elements: a light blue ribbon banner with white polka dots positioned at the top right, and a light green ribbon banner with white polka dots positioned below the "T" and "u". The background features a light beige color with a subtle, crumpled paper texture.

Solution Profile

Tu Trade es una plataforma online que facilita el intercambio de productos entre usuarios a través del trueque, promoviendo una economía circular. Nuestra solución aborda el problema de la acumulación de artículos sin uso y la falta de opciones para renovar pertenencias sin gastar dinero.

En resumen, Tu Trade brinda a los usuarios la oportunidad de renovar sus pertenencias de forma económica y sostenible, satisfacer sus necesidades a través del intercambio y formar parte de una comunidad comprometida con la economía circular.



Antecedentes y problematica

- What (Qué) ¿Qué necesitaremos para implementarlo?
- When (Cuándo) ¿Cuándo se aplicará la solución?
- Who (Quién) ¿Quién es el beneficiado por la propuesta?

- Why (Por qué) ¿Por qué es nuestro objetivo?
- How (Cómo) ¿Cómo nos diferenciaremos de la competencia?
- How Much (Cuánto) ¿Cuántas empresas compiten contra nosotros?

Problem Statements

Tu trade.com busca crear un medio en el que el usuario pueda hacer intercambios o trueques con artículos de igual valor con otros usuarios.

Tu Trade.com simplifica este proceso al proporcionar una plataforma en línea donde los usuarios pueden buscar y encontrar productos para intercambiar.

El principal problema es que realizar un trueque puede ser complicado en la vida real, ya que requiere encontrar a alguien con un producto deseado que esté dispuesto a hacer el intercambio.

Asummtions

¿Quién es el usuario? .- Las personas interesadas en realizar un truque de manera fácil y segura

¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida? .- Al momento en que el usuario desee cambiar algo de su entorno por algo en lo que tenga un mayor interés

¿Qué problemas tiene nuestro producto y cómo se pueden resolver?

Dependemos mucho de la sinceridad de los usuarios; ya que, no podemos asegurar las condiciones en las que se encuentre nuestro producto.

¿Cuándo y cómo es usado nuestro producto?

Se utiliza cuando los usuarios desean intercambiar productos en lugar de comprarlos o venderlos, y el proceso implica registrarse, buscar productos, negociar, realizar el intercambio y proporcionar retroalimentación.

¿Qué características son importantes?

La plataforma facilita el proceso de trueque y fomenta la comunidad de intercambio en línea.

¿Cómo debe verse nuestro producto y cómo debe comportarse?

Se debe ver agradable para el público en general, con colores sencillos y acompañadas de imágenes o iconos que conjuguen y se vea aún más agradable.

Asummtions

"Los usuarios tienen dificultades para encontrar la información relevante en nuestro sitio web debido a la falta de una estructura de navegación clara y intuitiva."

"Los usuarios se sienten abrumados por la cantidad de opciones disponibles en nuestra aplicación móvil, lo que dificulta la toma de decisiones y la realización de tareas."

"Los usuarios experimentan fricciones al completar el proceso de registro en nuestra plataforma debido a la complejidad del formulario y la falta de retroalimentación en tiempo real."

"Los usuarios no están utilizando nuestra función de chat en vivo porque no encuentran útil la información proporcionada por los agentes de soporte."

"Los usuarios se sienten frustrados al intentar realizar una compra en nuestro sitio de comercio electrónico debido a la falta de claridad en los pasos del proceso de pago."

Hipótesis sobre Usabilidad y Sostenibilidad

Creemos que al ofrecer a las personas una plataforma intuitiva donde puedan intercambiar artículos y productos de igual valor, incentivará prácticas sostenibles y reducirá el desperdicio de productos con vida útil restante.

Sabremos que hemos tenido éxito cuando el número de intercambios completados en "Tu Trade" exceda los 10,000 trueques mensuales en los primeros seis meses.

Hipótesis sobre el Enfoque de Productos y Satisfacción del Usuario

Creemos que, al centrarnos en categorías específicas de productos, como tecnología, moda o libros, simplificará las búsquedas y hará que la experiencia de trueque sea más relevante y atractiva para nuestros usuarios.

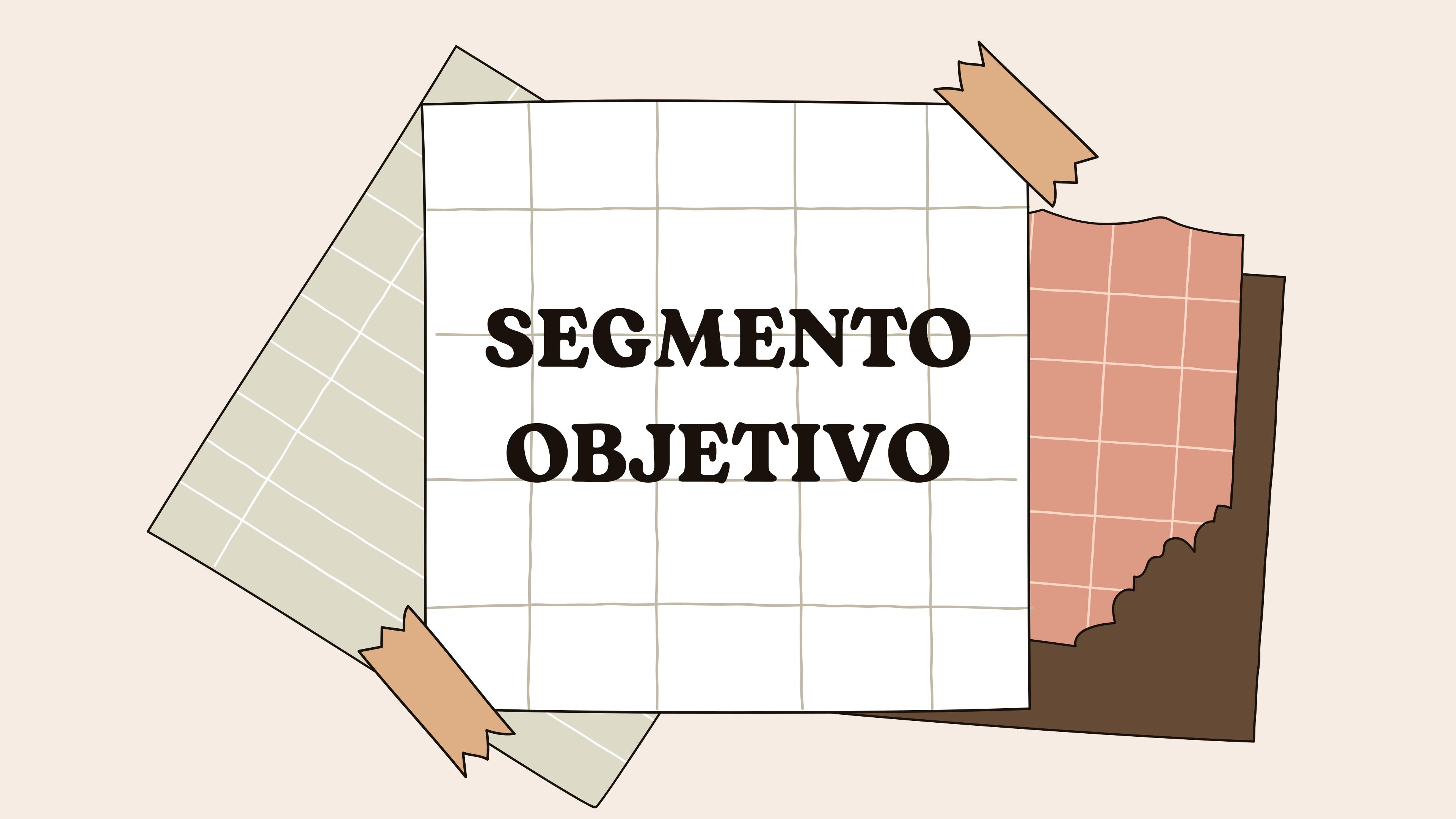
Sabremos si tuvimos éxito cuando más del 80% de los usuarios reporten que encuentran fácil y rápidamente los artículos que buscan o desean intercambiar.

Hipótesis sobre el Público Objetivo y Participación

Creemos que, al dirigirnos principalmente a jóvenes de 18 a 30 años, quienes son más propensos a estar alineados con tendencias sostenibles y a adoptar modelos de economía circular, aumentaremos nuestro engagement y la participación en la plataforma. Sabremos si tuvimos éxito cuando al menos el 60% de nuestros usuarios activos mensuales estén dentro de este rango de edad.

LEAN UX CANVAS

<p><u>Business Problem:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-En la economía actual, muchos individuos poseen artículos de valor que ya no utilizan, y no hay una plataforma efectiva y centrada en la sostenibilidad para intercambiar estos bienes sin la intervención del dinero.	<p><u>Solution Ideas:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Desarrollo de una plataforma online de trueque intuitiva y fácil de usar.-Categorización específica de productos para mejorar la experiencia de búsqueda.-Implementación de un sistema de revisión y validación para garantizar la calidad y autenticidad de los productos listados.	<p><u>Business Outcomes:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Aumento en la base de usuarios registrados en un 30% trimestral.-Retención de usuarios superior al 60%.-Lograr al menos 5,000 trueques mensuales después de los primeros seis meses.
<p><u>User Benefits:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Conciencia ecológica y reducción del desperdicio personal.-Acceso a una comunidad de usuarios con valores y objetivos similares en cuanto a sostenibilidad.	<p><u>User Benefits:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Posibilidad de renovar pertenencias sin gastar dinero.	
<p><u>Hypothesis:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Creemos que al ofrecer a los usuarios una plataforma especializada y sostenible de trueque, podremos promover un consumo más responsable y reducir el desperdicio. Sabremos que esta solución es efectiva cuando logremos una retención de usuarios superior al 60% y un promedio de 5,000 trueques mensuales después de los primeros seis meses.	<p><u>What's the most important thing we need to learn first?:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-¿Qué categorías de productos son las más demandadas para el trueque?-¿Cuáles son las principales preocupaciones de los usuarios al participar en un sistema de trueque online?	<p><u>What's the least amount of work we need to do to learn the next most important thing?:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Lanzar una BETA de la plataforma que permita listar y buscar productos.-Realizar encuestas o focus groups con un pequeño grupo de usuarios para obtener feedback directo sobre la usabilidad y las funciones deseadas.



SEGMENTO OBJETIVO



El segmento objetivo de “Tu Trade” está dirigido a una amplia variedad de personas que buscan una opción de obtener un producto a través de el trueque, Aquí hay una descripción más detallada de nuestro público objetivo:

- Personas con artículos no deseados
- Amantes de la sostenibilidad
- Ahorradores inteligentes



DISEÑO DE ENTREVISTA

Personas con artículos no deseados

¿Qué tipo de artículos tienes actualmente y que deseas intercambiar?

¿Cuál es la razón principal por la que deseas intercambiar estos artículos en lugar de venderlos o desecharlos?

¿Qué tipo de artículos te gustaría obtener a cambio de los que deseas intercambiar?

¿Cuál es el estado general de los artículos que deseas intercambiar? ¿Están en buenas condiciones?

¿Cuál es el valor aproximado de los artículos que deseas intercambiar? ¿Cómo llegaste a esa estimación?

¿Hay alguna restricción o preferencia específica que tengas en mente para el intercambio de tus artículos?

¿Cómo te gustaría que se lleve a cabo el proceso de intercambio? ¿Tienes alguna preferencia en cuanto a la logística?

Amantes de la sostenibilidad

¿Qué te motiva a participar en un sistema de trueque en lugar de comprar nuevos productos?

¿Qué tipo de productos te gustaría intercambiar? ¿Hay alguna categoría específica en la que estés más interesado/a?

¿Qué criterios consideras importantes para un intercambio justo y equitativo?

¿Qué medidas tomas para asegurarte de que los productos que intercambias sean sostenibles y estén en buen estado?

¿Qué tipo de productos te gustaría obtener a través del trueque? ¿Hay alguna necesidad o deseo particular que tengas en mente?

¿Cómo te gustaría evaluar la calidad o el estado de los productos que estás interesado/a en intercambiar?

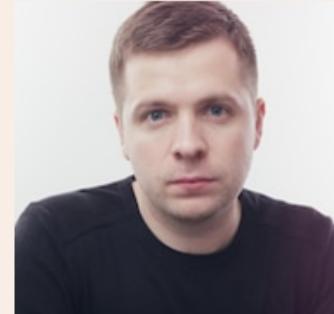
¿Tienes alguna preferencia en cuanto a la comunicación y coordinación con otros usuarios para realizar los intercambios?

User persona: Personas con artículos no deseados

Arturo Sánchez

PERFIL

Género: Masculino
Edad: 20
Ocupación: Universitario
Ciudad: Lima, Perú



"Tengo muchos objetos y necesito una aplicación para deshacerme de ellos"

BIOGRAFIA

Arturo es un universitario que vive en la casa de sus padres, este es una persona muy acaparadora lo que hace que tenga muchas cosas guardadas. Actualmente posee un espacio reducido para guardar sus cosas lo que lo ha hecho dejar de comprarse cosas. Su principal frustración es la falta de espacio para seguir guardando sus cosas

METAS

- Poder tener más espacio para seguir comprando más cosas.
- Vender u obtener algo por las cosas que ya no usa.

FRUSTRACIONES

- Se siente frustrado por el poco espacio que posee.
- Le es difícil seguir obteniendo nuevas cosas por la falta de dinero.

MOTIVACIONES



PERSONALIDAD



MARCAS FAVORITAS



CANALES FAVORITOS

Online & redes sociales
Anuncios tradicional

User persona: Amantes de la sostenibilidad

Luis Pérez

PERFIL

Género : Masculino
Edad : 25
Ocupación : Informático
Ciudad : Lima, Perú



"Quiero una aplicación para no tener que gastar en cosas irrelevantes"

BIOGRAFIA

Luis es un informático que vive en el departamento de Lima, y que ejerce como informático. Este usualmente no llega a tener mucho dinero por las altas rentas que hay en la capital, lo que constituye una gran frustración para él, por ello está en búsqueda de una aplicación que lo pueda ayudar a resolver esta problemática.

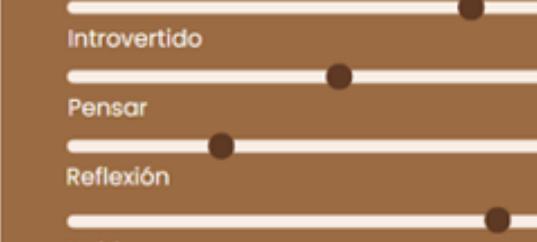
METAS

- Conseguir una aplicación que lo ayude a economizar.
- No gastar tanto en cosas irrelevantes.

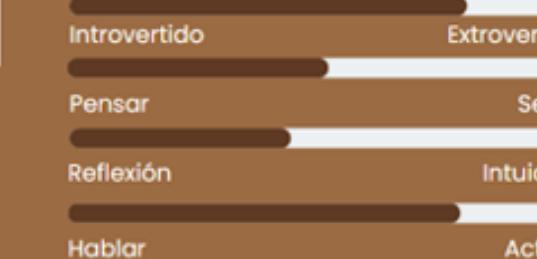
FRUSTRACIONES

- Se siente frustrado porque no tiene lugar en donde poner las que cosas que no usa
- Le frustra no tener cosas que quiere, pero no tiene dinero.

MOTIVACIONES



PERSONALIDAD



MARCAS FAVORITAS



CANALES FAVORITOS



USER TASK MATRIX

Arturo Sánchez

Arturo Sánchez		
Actividades	Frecuencia	Importancia
Dejar de acaparar objetos en su hogar ya que le consume mucho espacio	A veces	Alta
Mantener su hogar limpio y libre de cosas	Rara vez	Media
Vender u obtener algo por las cosas que no usa	Nunca	Alta
Desocupar habitaciones con objetos que lleva acaparando desde mucho tiempo	Rara vez	Alta

Luis Pérez

Luis Pérez		
Actividades	Frecuencia	Importancia
Dejar de acaparar objetos en su hogar ya que le consume mucho espacio	Rara vez	Alta
Conseguir un lugar para poner las cosas que no usa	Rara vez	Alta
Conseguir una aplicación que lo ayude a economizar	Nunca	Alta
No gastar tanto en cosas irrelevantes	Rara vez	Alta

Competidores

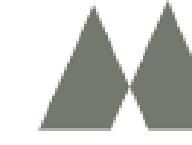
Los principales competidores tanto directos como indirectos de nuestra plataforma de trueque online serían los siguientes:

Facebook: En esta red social, existen grupos de trueque locales donde las personas pueden publicar productos que desean intercambiar. Aunque no son aplicaciones dedicadas, compiten directamente con Tu Trade.com en términos de facilitar intercambios de productos.

MercadoLibre: Permite a los usuarios comprar y vender productos en línea. Aunque no se centra en el trueque, puede considerarse competidor indirecto; ya que, ofrecen una alternativa para la compra y venta de productos.

Wallapop: Permite a los usuarios comprar y vender productos usados localmente. Aunque no se especializan en el trueque, ofrecen una alternativa para deshacerse de productos no deseados.

Analisis Competitivo

Datos de las empresas	Nombre	Tu trade.com	Facebook Marketplace	Mercado Libre	Wallapop	OLX
	Logo	 Tu Trade	 Facebook Marketplace	 mercado libre	 wallapop	
Perfil de marketing	Mercado objetivo	Usuarios globales interesados en un intercambio de artículos sin complicaciones y sin salir de casa.	Usuarios activos de Facebook, generalmente un público masivo que ya está en la plataforma.	Amplio público en Latinoamérica buscando comprar o vender productos.	Usuarios principalmente en España buscando comprar, vender o intercambiar artículos localmente.	Público global buscando comprar, vender o intercambiar artículos localmente.
	Estrategias de marketing	Publicidad orientada a la comodidad y confiabilidad del servicio, promociones para el plan premium, alianzas con servicios de mensajería.	Integración con la plataforma de Facebook, recomendaciones personalizadas basadas en la actividad del usuario	Amplio público en Latinoamérica buscando comprar o vender productos.	Publicidad local y promociones.	Publicidad en línea y acuerdos con otros mercados.
Perfil de producto	Productos & Servicios	Plataforma de trueque online con servicio premium que incluye la recepción,	Mercado para vender, comprar, o intercambiar artículos localmente. Precios y costos: Gratuito para	Plataforma de e-commerce con opciones de venta y subasta.	Mercado local de segunda mano.	Clasificados locales de segunda mano.

Analisis Competitivo

		publicación, y gestión del intercambio de productos por el usuario.	usuarios individuales.			
	Precios y costos	Servicio básico gratuito, con una opción premium de pago.	Gratis para usuarios individuales	Porcentaje sobre las ventas, varía según la categoría.	Gratis, con opciones premium para destacar productos.	Gratis, con opciones premium.
	Canales de distribución (web y/o móvil)	Web y Móvil.	Web y Móvil (a través de la aplicación de Facebook).	Web y Móvil.	Móvil	Web y Móvil.
Análisis FODA	Fortalezas	Único servicio de trueque que ofrece una gestión completa del proceso, ofreciendo comodidad y confianza.	Base de usuarios masiva, integración con Facebook.	Líder en e-commerce en varios países, con infraestructura de pagos propia.	Enfoque local y comunitario.	Presencia global y enfoque local.
	Debilidades	Logística y costos asociados con la gestión de productos. Necesidad de espacios de almacenamiento y equipo para manejar los artículos.	Menos especializado en trueques, depende del perfil público.	No se especializa en trueques.	Limitado geográficamente.	Diversidad de mercados puede diluir el enfoque.
	Oportunidades	Expansión a mercados donde el trueque online está en crecimiento. Alianzas con servicios de mensajería para reducir costos.	Expansión a otras plataformas de Facebook (e.g., Instagram).	Expansión a nuevos mercados.	Expansión a otras regiones o países.	Integración con otros servicios y plataformas.
	Amenazas	Grandes competidores que podrían adoptar un modelo similar. Problemas logísticos o de daños a productos durante el envío.	Problemas de privacidad y confianza.	Otros gigantes del e-commerce, problemas de confianza y falsificaciones.	Plataformas más grandes y globalizadas.	Mercados locales emergentes y problemas de confianza.

Estrategias y tácticas frente a competidores

Establecerse como la opción más conveniente y de confianza para el trueque online.

Lanzar campañas de marketing que destaque la opción premium de enviar productos a las oficinas de TuTrade para que el equipo lo gestione. Promover testimonios y casos de éxito de usuarios que han utilizado la opción premium, resaltando la facilidad y seguridad del proceso. Ofrecer garantías de satisfacción para aquellos que utilicen la opción premium.

Expansión rápida en mercados donde el trueque online está en crecimiento.

Investigar y entrar en mercados emergentes donde plataformas como Facebook Marketplace y OLX no tienen tanta presencia. Establecer alianzas con influencers o líderes de opinión locales para promover TuTrade en nuevos mercados.

User Journey Mapping

	Descubrimiento	Publicación y Búsqueda	Negociación y Mensajería	Confirmación y Realización	Post-Intercambio y Fidelización
Descripción	descubre "Tu Trade" a través de redes sociales y descarga la aplicación.	Publica su bicicleta en la aplicación con fotos y descripción. Explora la aplicación y encuentra una cámara de alta calidad que le interesa.	Ana y el propietario de la cámara se comunican a través de la aplicación para discutir el intercambio.	Ambos llegan a un acuerdo y confirman el intercambio a través de la aplicación. Luego, se encuentran en un lugar acordado para realizar el intercambio.	Después del intercambio exitoso, Ana y el propietario de la cámara dejan comentarios y calificaciones en la aplicación. Ana sigue utilizando "TuTrade" para futuros intercambios y comparte su experiencia con amigos y familiares.
Experiencia					

Empathy Mapping

¿Qué escucha?

Escucha: Historias de éxito y recomendaciones de amigos y familiares que han usado Tu Trade. Comentarios positivos y consejos de otros usuarios en la plataforma.

¿Qué piensa y siente?

- **Piensa:** "Quiero maximizar el valor de las cosas que ya no uso y obtener algo que realmente deseo o necesite".
- **Siente:** Emoción por la posibilidad de obtener un producto deseado sin un gasto adicional. Curiosidad sobre qué artículos podrían estar disponibles para intercambiar.

¿Qué ve?

Ve: Otras plataformas que solo se centran en la venta. La oportunidad de encontrar artículos únicos o de difícil acceso en Tu Trade.

¿Qué dice y hace?

Pain

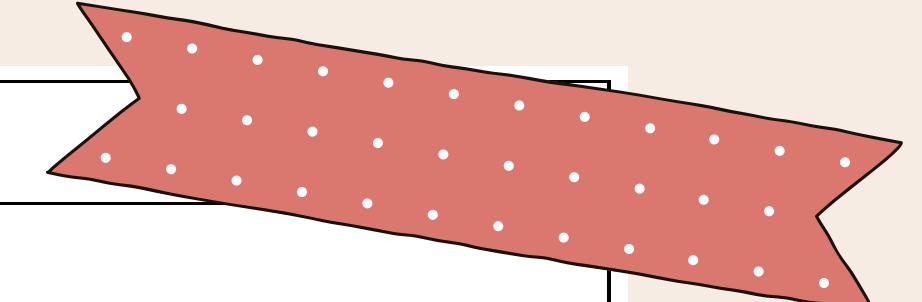
- Incertidumbre sobre cómo determinar el valor justo de un artículo para el trueque.
- Temor a no conseguir un intercambio que satisfaga sus necesidades o expectativas.
- Posibles complicaciones o malentendidos con otros usuarios durante el proceso de trueque.

Gain

- Sensación de logro al conseguir un trato beneficioso.
- Oportunidad de renovar sus pertenencias sin gastar dinero.
- Formar parte de una comunidad activa y dinámica que comparte un interés en el trueque.
- Descubrimiento de artículos únicos o poco comunes que no habrían encontrado en tiendas convencionales.

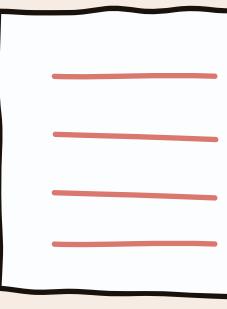
As-is Scenario Mapping

<u>Phases</u>	<u>Descubrimiento</u>	<u>Registro y Primeros Pasos</u>	<u>Publicar un artículo</u>	<u>Navegación y Búsqueda</u>	<u>El Trueque</u>	<u>Reflexión Post-Trueque</u>
<u>Doing</u>	Explorando plataformas online para deshacerse de artículos no deseados o encontrar cosas nuevas. Descubre Tu Trade mediante una recomendación o anuncio.	Se registra en la plataforma, crea un perfil y mira tutoriales o guías.	Toma fotos de un artículo que ya no necesita, describe el producto y lo publica.	Busca otros artículos publicados. Añade algunos a su lista de deseos o se comunica con otros usuarios.	Acuerda un intercambio con otro usuario. Coordina la logística del trueque (envío, punto de encuentro, etc.).	Deja una valoración o comentario sobre su experiencia con el otro usuario.
<u>Thinking</u>	"Necesito un cambio en mis pertenencias, pero no quiero gastar mucho".	"¿Cómo funcionará esto? ¿Qué tipo de artículos podría intercambiar?"	"Espero que alguien esté interesado en esto".	"Hay muchas cosas interesantes aquí. ¿Qué podría conseguir a cambio de lo mío?"	"Espero que este intercambio sea tan bueno como parece".	"Esto fue más fácil de lo que pensé. Definitivamente lo haría de nuevo".
<u>Feeling</u>	Curiosidad y un ligero escepticismo sobre si funcionará.	Emoción mezclada con incertidumbre. Ansioso por comenzar.	Expectación. Esperanza de que alguien vea y quiera su artículo.	Emoción y sorpresa al descubrir la variedad de artículos disponibles.	Ansiedad antes del trueque, pero satisfacción una vez que se completa exitosamente.	Ansiedad antes del trueque, pero satisfacción una vez que se completa exitosamente.

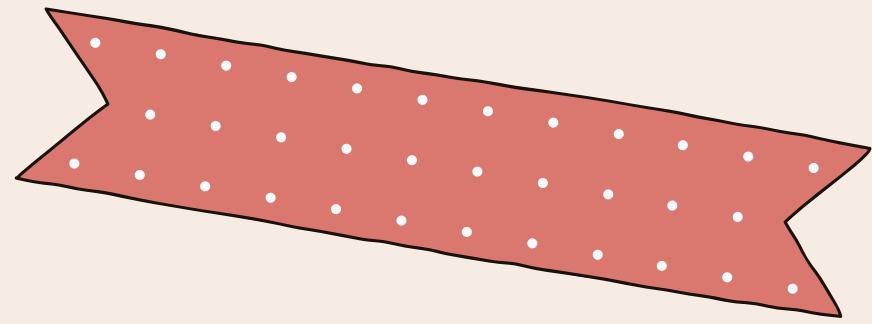


To-Be Scenario Mapping

Etapa	Descripción
1. Ingreso a la Plataforma	- Registro o login. - Tutorial para nuevos usuarios.
2. Catalogación de Productos	- Listado de artículos con descripción y detalles. - Sistema de valoración de productos.
3. Búsqueda e Interacción	- Búsqueda y filtrado de productos. - Comunicación entre usuarios.
4. Opción de Servicio Premium	- Envío de artículos a Tu Trade. - Verificación y autenticación. - Trueque gestionado por Tu Trade. - Envío de nuevos artículos.
5. Conclusión de Transacción	- Comentarios y valoraciones post-intercambio.
6. Educación y Conciencia	- Recursos educativos sobre economía circular. - Incentivos para adopción de estilo de vida sostenible.
7. Monitoreo y Mejora Continua	- Recopilación de feedback y datos. - Actualizaciones periódicas.
8. Comunidad y Networking	- Foros o espacios de discusión. - Compartir experiencias y consejos.



User Story



1) Historia de Usuario: Registro en la plataforma

Como usuario nuevo,

Quiero registrarme en la plataforma "Tu Trade",

Para poder intercambiar artículos y productos con otros miembros.

4) Historia de Usuario: Proponer un trueque

Como usuario registrado,

Quiero proponer un trueque a otro miembro,

Para intercambiar mi artículo por el suyo.

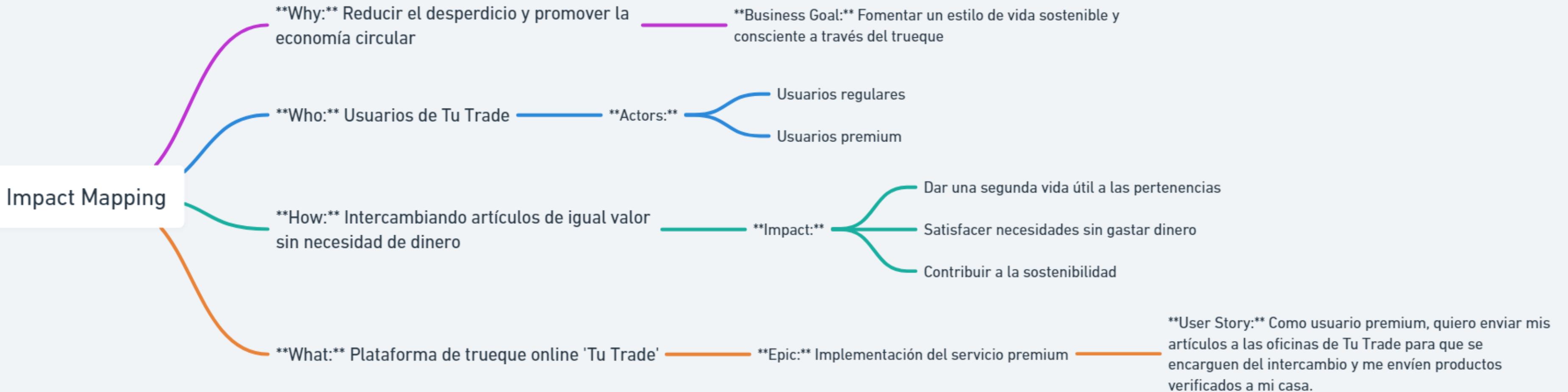
2) Historia de Usuario: Publicar un artículo para trueque

Como usuario registrado,

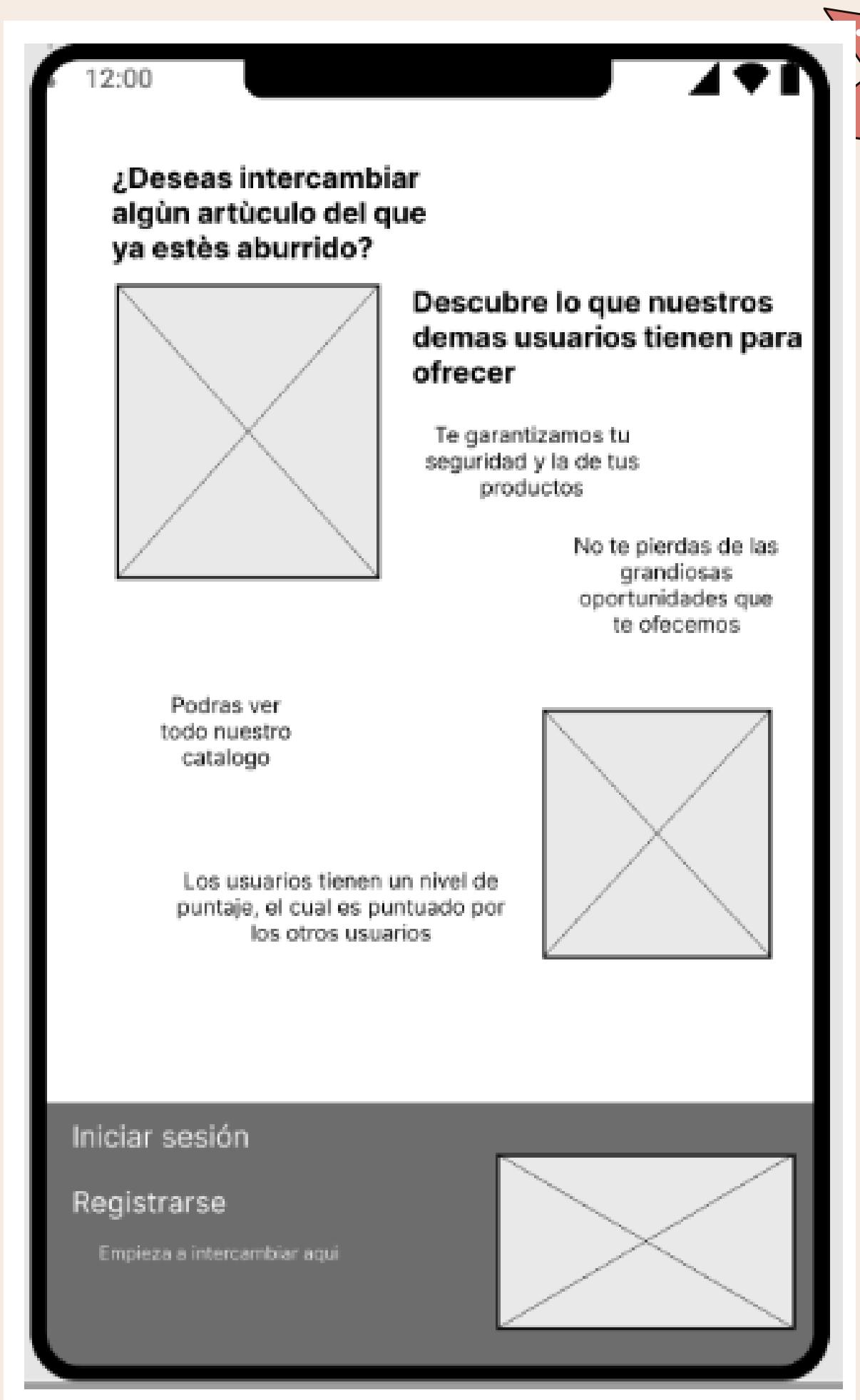
Quiero publicar un artículo que deseo intercambiar,

Para encontrar a alguien interesado en hacer un trueque conmigo.

Impact Mapping



Android Mobile Style Guidelines.



Landing Page Landing Page Wireframe.



Como primera sección, usaremos una barra de navegación en la cual incluiremos en la parte superior izquierda, nuestro logo junto al nombre de la empresa, seguido a eso y en el lado derecho de la barra de navegación presentaremos las siguientes opciones: "Inicio", "Como funciona TuTrade?", "Quienes somos", "Mi perfil" y "Mensajes".

En la segunda sección, presentamos otra barra de navegación en la cual irá un texto con las frases "Recomendaciones", "Sección", seguido a esto la sección en la que se encuentre el usuario; en esta misma barra estarán las siguientes opciones: "Default", "A-Z", "Last view". Estas opciones tendrán la función de ordenar y filtrar la información sobre los productos.

Finalmente en la tercera sección, estarán plasmados recuadros ya filtrados, con fotos de los productos con sus respectivas descripciones e información.



Inicio Cmo funciona TuTrade ? Quienes somos? Mi perfil Mensajes (3)

Recomendaciones

Sección — Autos

Default A-Z List view



Imagen e informacion
del producto 1



Imagen e informacion
del producto 2

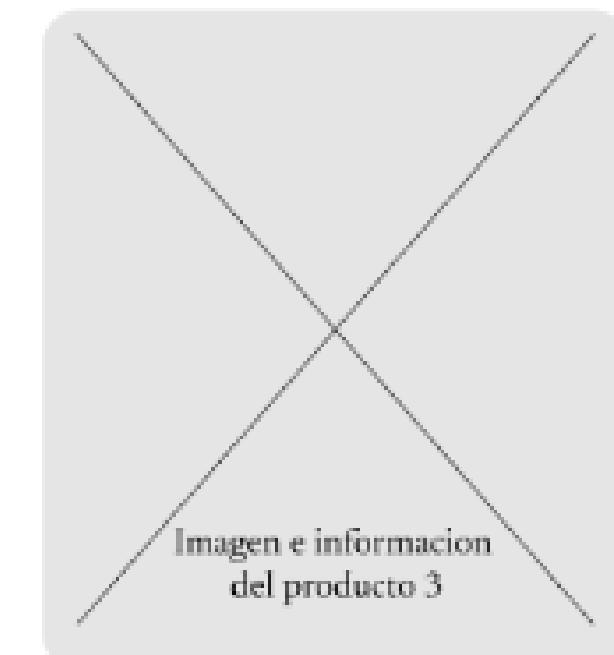


Imagen e informacion
del producto 3

Landing Page Mock-up

Este mock-up Pertenece a la pagina principal de intercambios, fue diseñado siguiendo las pautas descritas en el diseño de interfaz de usuario y los diagramas de flujo

The screenshot displays the homepage of the Tu Trade website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'Tu Trade' (two grey triangles), followed by links for 'Inicio', 'Como funciona TuTrade?', 'Quienes somos?', 'Mi perfil', and a notifications box indicating 'Mensajes [3]'. Below the navigation is a large section titled 'Recomendaciones' (Recommendations) with a subtitle 'Sección — Mixto'. There are three main items listed, each with a 'Ver más' button:

- 2022 Porsche 911 Turbo S Coupe AWD**
Intercambio por una casa en miami
6,664 millas
Peru, Lima, La Molina
Contacto directo: (+51) 911 169 666
JuanQuispe@gmail.com
- Laparas de noche con cristal de colores**
Intercambio por un par de aretes de oro
Potencia de 30W
Peru, Lima, San Miguel
Contacto directo: (+51) 992 432 786
Anabel298@gmail.com
- 2019 MacBook Pro 13900K**
Intercambio por laptop windows del año
En perfectas condiciones
Peru, Lima, Comas
Contacto directo: (+51) 932 872 706
Per34Ramirez@gmail.com

Below these recommendations are three smaller images: a hand holding a silver smartphone, a blue and yellow bicycle, and a blue vacuum cleaner.

Style Guidelines



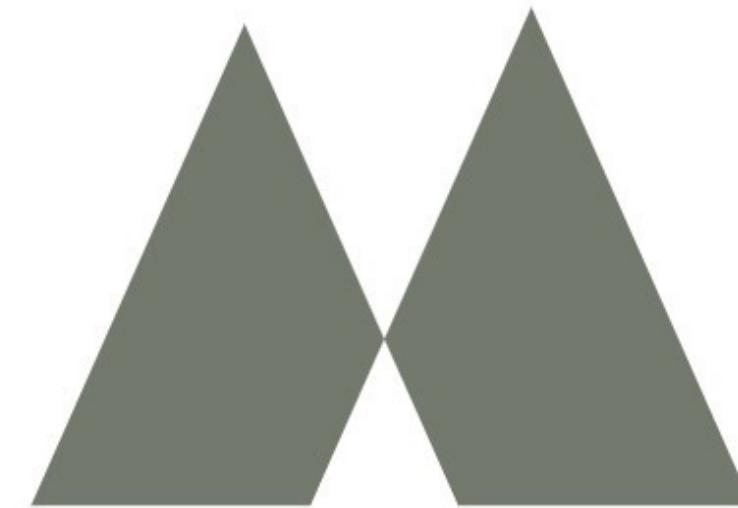
Establecerse como la opción más conveniente y de confianza para el trueque online.

Lanzar campañas de marketing que destaque la opción premium de enviar productos a las oficinas de TuTrade para que el equipo lo gestione. Promover testimonios y casos de éxito de usuarios que han utilizado la opción premium, resaltando la facilidad y seguridad del proceso. Ofrecer garantías de satisfacción para aquellos que utilicen la opción premium.

Expansión rápida en mercados donde el trueque online está en crecimiento.

Investigar y entrar en mercados emergentes donde plataformas como Facebook Marketplace y OLX no tienen tanta presencia.

Establecer alianzas con influencers o líderes de opinión locales para promover TuTrade en nuevos mercados.



Tu Trade

Labeling Systems

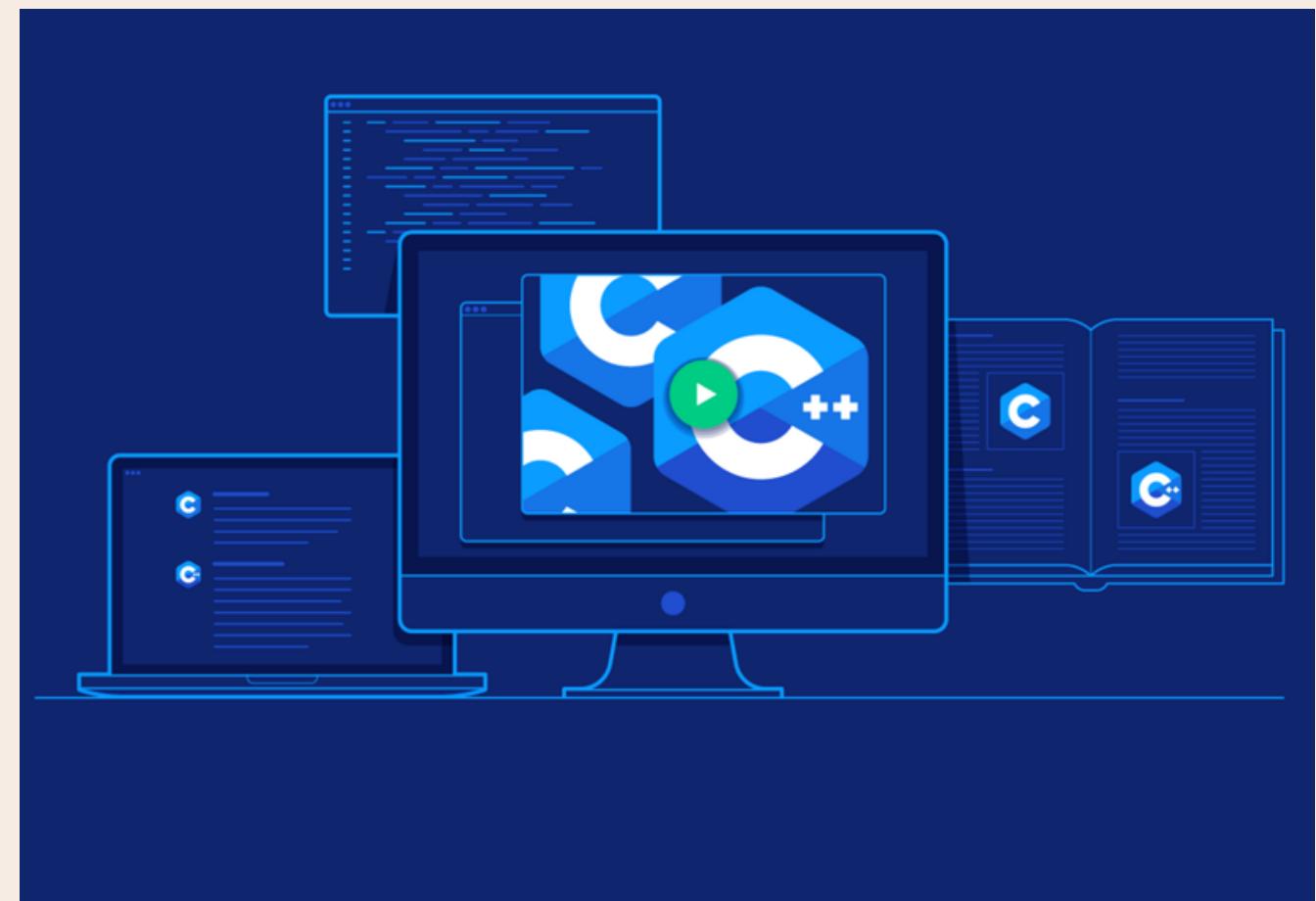
Las etiquetas desempeñarán un papel crucial en Tu Trade. Cada producto o artículo disponible para el trueque estaría etiquetado con información clave, como su nombre, descripción, estado (nuevo, seminuevo, usado), valor estimado, ubicación del usuario, y cualquier otro detalle relevante. Las etiquetas ayudarían a los usuarios a identificar rápidamente los productos que les interesan y a comprender las condiciones del trueque.

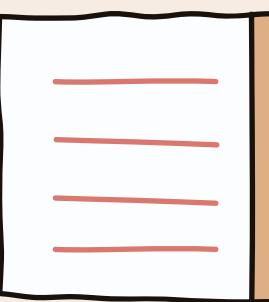
Elemento de Etiqueta	Descripción
Nombre del Producto	Nombre o título del artículo ofrecido para trueque.
Descripción	Información detallada sobre el producto, incluyendo características, estado y detalles relevantes.
Valor Estimado	El valor estimado del producto, que ayuda a los usuarios a entender su valor en el trueque.
Estado del Producto	Indicación del estado del producto (nuevo, seminuevo, usado, etc.).
Categoría	La categoría principal a la que pertenece el producto (por ejemplo, tecnología, moda, libros, etc.).
Subcategoría	Una categoría más específica dentro de la categoría principal, si corresponde.
Ubicación del Usuario	La ubicación geográfica del usuario que ofrece el producto para trueque.
Etiquetas adicionales	Etiquetas personalizadas que los usuarios pueden agregar para describir mejor su artículo.

Navigation Systems

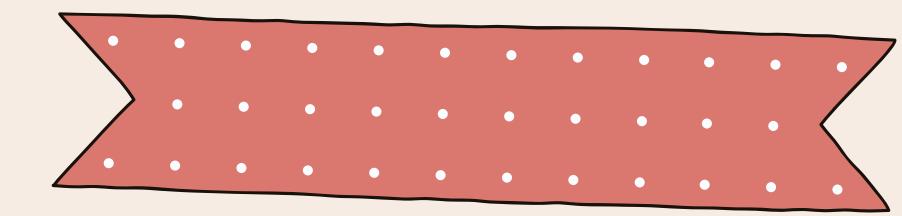


La navegación en Tu Trade se diseñaría para ser intuitiva y fácil de usar. Se podría proporcionar un menú de navegación principal que incluya categorías y subcategorías para que los usuarios puedan explorar y descubrir productos de interés. Además, se podrían incluir enlaces destacados o recomendaciones personalizadas en la página de inicio para atraer la atención de los usuarios hacia productos populares o relevantes. También se implementaría un sistema de navegación dentro de las páginas de productos que permita a los usuarios regresar fácilmente a la lista de resultados de búsqueda o a la categoría principal.

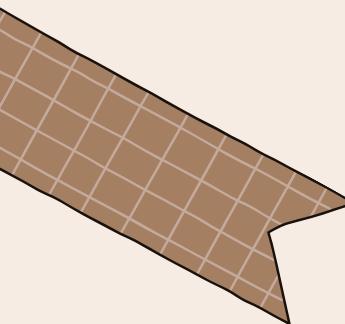




General Style Guidelines



**Icono
Tipografía
colores**



Web Style Guidelines

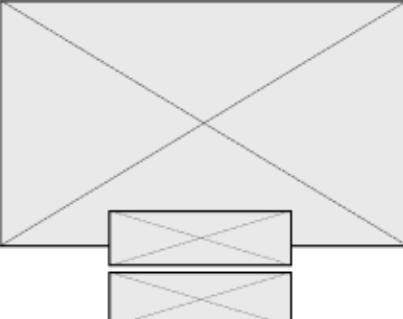


Tu Trade

[Inicio](#) [Registrarse](#) [Iniciar sesión](#)

Estamos a tu disposición

Encuentra objetos varios y obténlos a cambio de otros



¡Encuentra ya!



¿Quieres algo a cambio?

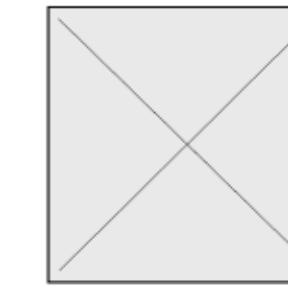
Entrega seguras y rápidas Cosas a cambio de otras



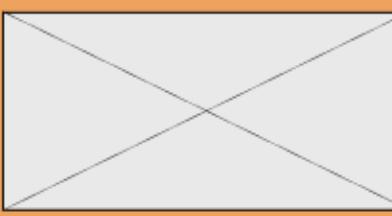
¿Tienes algo que no necesitas?

Te ofrecemos intercambiártelo por algo más útil

Te ayudaremos a intercambiártelo de manera segura y rápida



[Inicio](#) [Registrarse](#) [Iniciar sesión](#)

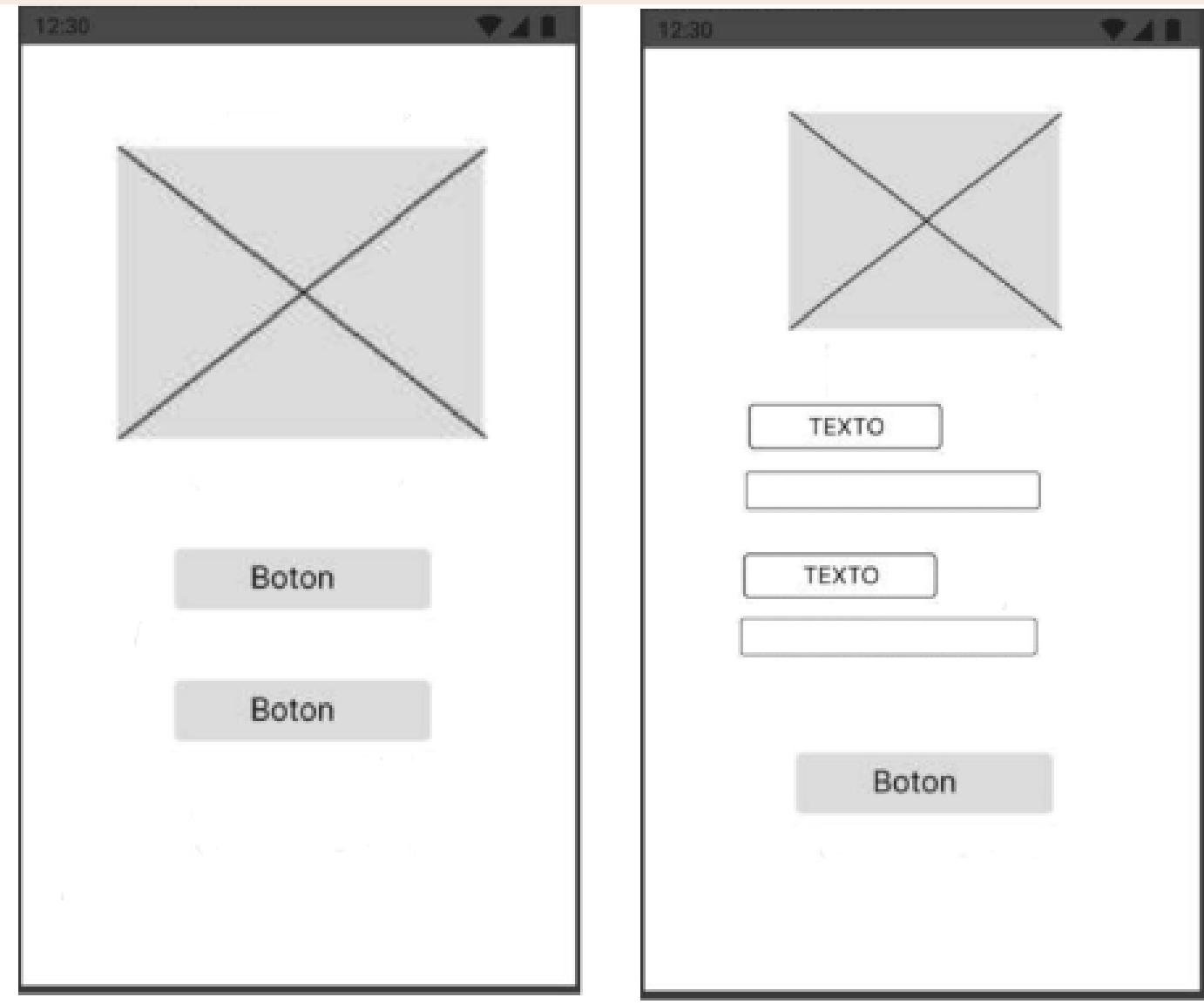


iOS Mobile Style Guidelines

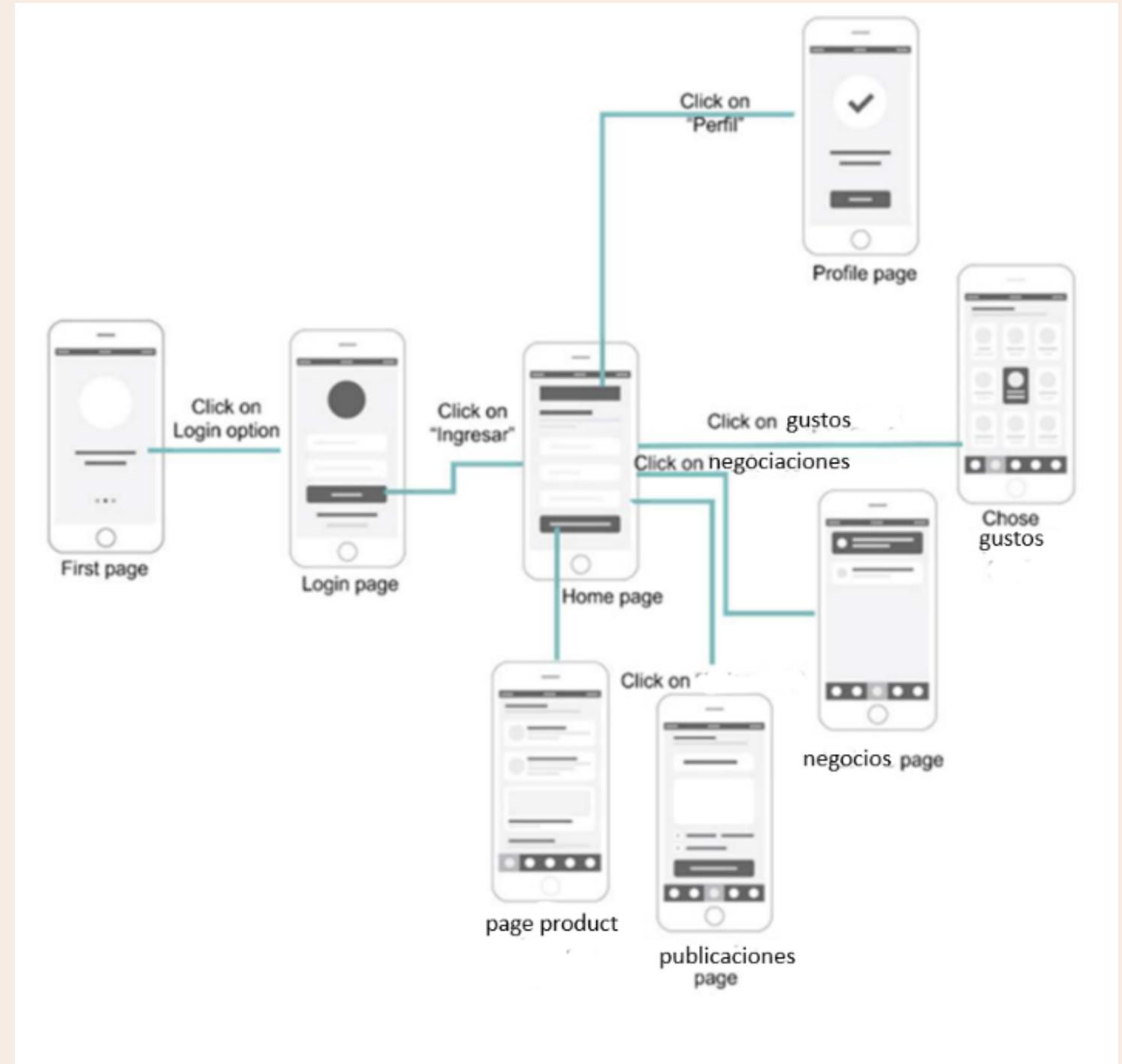


4.4. Mobile Applications UI Design.

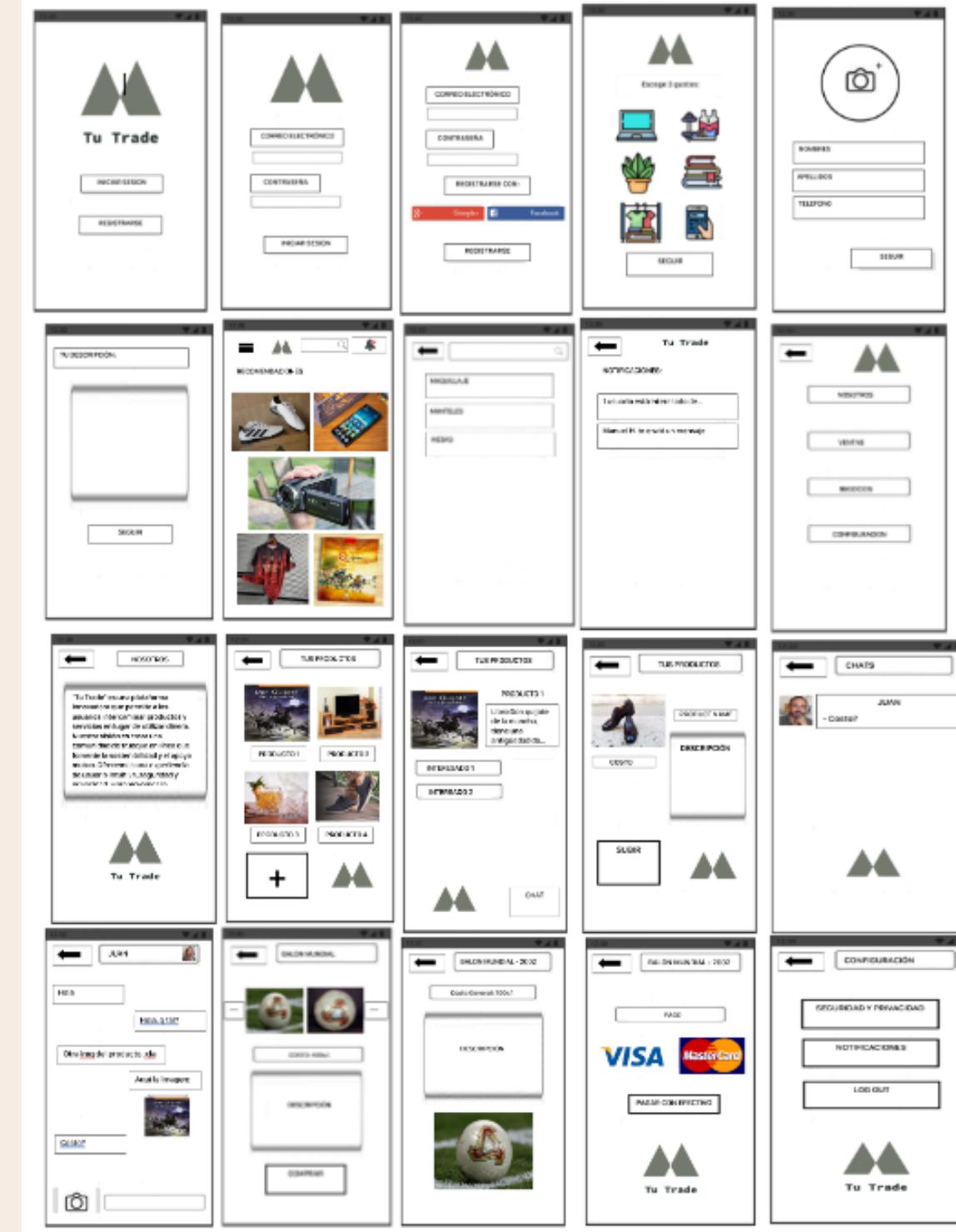
4.4.1. Mobile Applications Wireframes.



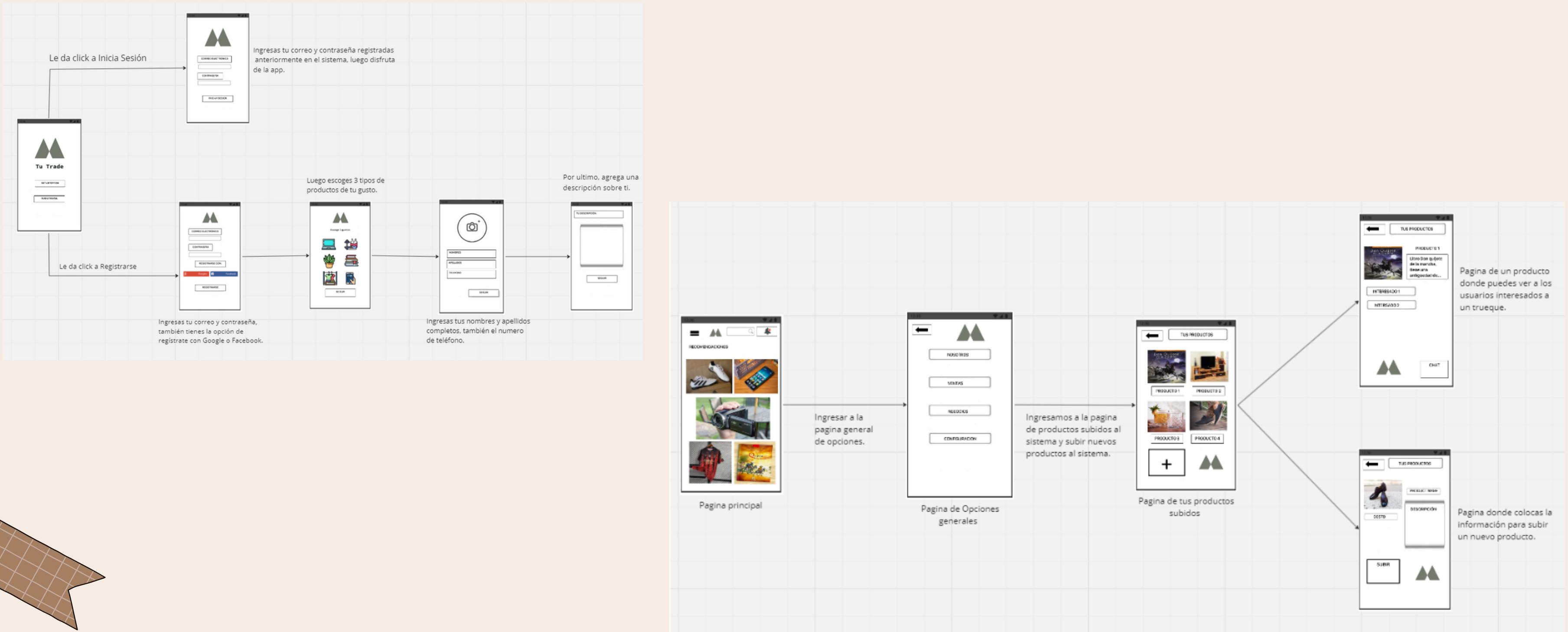
4.4.2. Mobile Applications Wireflow Diagrams

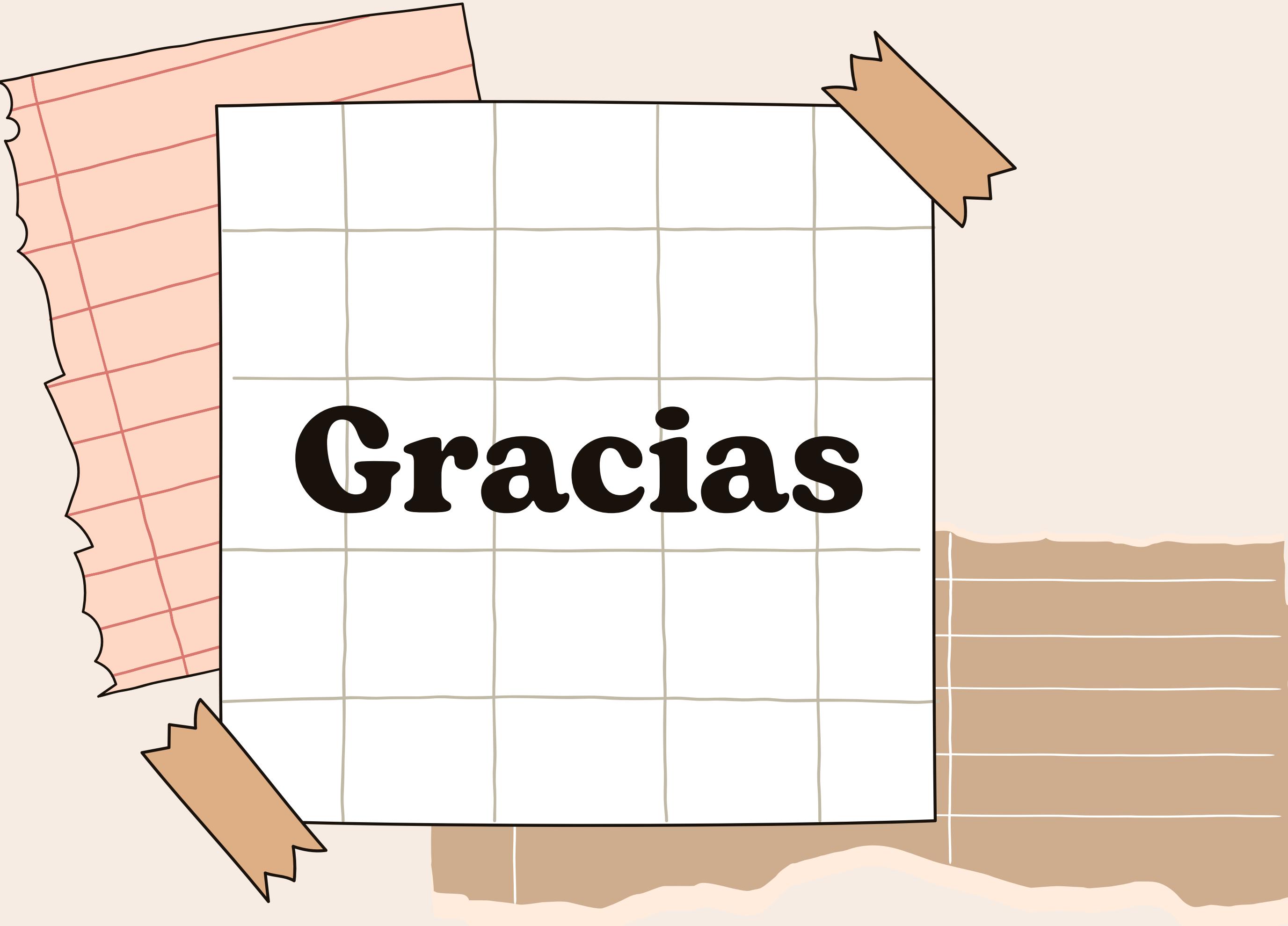


4.4.3. Mobile Applications Mock-ups.



4.4.4. Mobile Applications User Flow Diagrams.





Gracias