

NovaVision

1) Oferta, pricing y unit economics

Precios (USD, referencia ARS al TC MEP del día):

Plan	Mensual	Anual
Starter	USD 20	USD 200
Growth	USD 60	USD 600
Enterprise	USD 390	USD 3.500

- Se muestra equivalente en ARS al TC MEP del día, con aclaración visible: "Precio estimado en ARS, sujeto a variación cambiaria". El cobro se realiza vía Mercado Pago en ARS.
- **Trial:** Hoy no existe. Estamos abiertos a que la agencia nos recomiende si conviene implementar trial, primer mes gratis o descuento de lanzamiento – la infraestructura ya lo soporta (meses gratis, descuento porcentual, códigos promo por cupos o por fecha). Queremos que la agencia guíe estas decisiones de performance.
- **Promo de lanzamiento:** Pendiente de definir con la agencia. Todas las opciones están listas para activar sin desarrollo adicional.
- **Comisión por venta: 0% en todos los planes.** Solo se paga la suscripción mensual/anual fija.
- **Margen bruto estimado:** ≥76%. Target mínimo: 70%.
- **LTV hipótesis (sin datos históricos):**
 - Starter: 6 meses → USD 120
 - Growth: 12 meses → USD 720
 - Enterprise: 18 meses → USD 7.020
- **CAC máximo aceptable (payback 2-3 meses):**
 - Starter: ~USD 40-60
 - Growth: ~USD 120-180
 - Enterprise: venta consultiva/directa, no paid puro

2) Producto y promesa

En una frase: NovaVision le da a cualquier emprendedor, negocio o empresa una tienda online profesional, autogestionable, sin programar, sin comisión por venta, con inteligencia artificial que

genera tu catálogo completo en un click, Mercado Pago integrado, panel admin completo y revisión de calidad antes de publicar.

¿Qué hace NovaVision distinto? (vs. Tiendanube, Shopify, Woo)

- **0% comisión por venta, siempre.** Tiendanube cobra 1-2% por transacción. Shopify cobra fees + gateway fees. NovaVision cobra solo la suscripción fija. Para alguien que vende \$500.000/mes, eso es \$5.000-\$10.000 de ahorro mensual.
- **Catálogo generado por IA en un click.** No necesitás cargar productos uno por uno. Le decís a la IA qué vendés y te genera productos, categorías, descripciones, FAQs y servicios automáticamente. Después solo revisás y ajustás. En otras plataformas, cargar un catálogo decente lleva horas o días.
- **Onboarding flexible y sin fricción.** No te obligan a completar 12 formularios para empezar. Cargás tus datos básicos, elegís tu plan, pagás y listo — tu tienda entra en revisión. Todo lo que falte (logo, banners, detalles de productos) se puede completar después o te lo pedimos por email. Las imágenes propias se cargan una vez que la tienda está publicada.
- **Personalización visual por IA o manual.** La marca (colores, estilo, identidad) se puede configurar mediante un prompt de IA que te propone una identidad visual completa, o podés hacerlo manualmente desde el panel. Sin código, sin diseñador.
- **Revisión de calidad antes de publicar.** NovaVision revisa cada tienda antes de activarla. Si falta algo, te lo pedimos por correo. Esto no lo hace nadie. Es confianza para el usuario y calidad para la plataforma.
- **Panel admin completísimo:** productos con variantes (talle, color, etc.), categorías, pedidos, banners (desktop + mobile), FAQs, colores, logo, redes sociales, contacto, cupones de descuento, costos extra, configuración avanzada de pagos (cuotas, medios, recargos, quién absorbe el costo), servicios adicionales — todo desde el admin, sin código.
- **Mercado Pago integrado de verdad:** no solo "aceptar pagos", sino configurar cuotas, elegir medios, definir quién absorbe el recargo, excluir medios que no querés, días de acreditación. Esto normalmente requiere un desarrollador.
- **Preview con datos demo:** apenas creás tu cuenta, ya ves cómo se va a ver tu tienda antes de cargar nada propio.
- **Tutorial guiado en cada sección del admin:** no te soltan en un panel vacío.
- **Hoy Mercado Pago, mañana cualquier gateway.** El checkout está diseñado para adaptarse a cualquier API de cobro. Hoy funciona con MP (Argentina, Brasil, México, Colombia, Chile, Uruguay, Perú). A futuro: Stripe, PayPal, gateways locales — haciendo NovaVision viable en cualquier mercado donde haya un procesador de pagos.

- **Expansión internacional natural:** cualquier país donde opere Mercado Pago ya puede usar NovaVision. La plataforma está preparada para multi-moneda y multi-país.

¿Qué incluye cada plan?

Starter (USD 20/mes – USD 200/año):

- 1 tienda online completa en tutienda.novavision.lat
- 0% comisión por venta
- Mercado Pago integrado (cuotas, débito, crédito, transferencia)
- Generación de catálogo por IA (productos, categorías, FAQs, servicios en un click)
- Personalización de marca por IA o manual (colores, logo, identidad)
- Panel admin completo: productos con variantes, categorías, pedidos, banners, FAQs, servicios, colores, logo, redes sociales, contacto
- Onboarding flexible (completá a tu ritmo, lo que falta te lo pedimos)
- Revisión de calidad antes de publicar
- Hasta 150 órdenes/mes, 1 GB almacenamiento
- Soporte por email (48h SLA)

Growth (USD 60/mes – USD 600/año):

- Todo lo de Starter +
- Hasta 1.000 órdenes/mes, 10 GB almacenamiento
- Configuración avanzada de pagos: recargos por cuotas, exclusión de medios, modos de fee (comprador paga / vendedor absorbe), días de acreditación, overrides por método
- Cupones de descuento (porcentaje, monto fijo, por producto, por monto mínimo)
- Costos extra personalizables
- Métricas de uso
- Soporte priorizado (24h SLA)

Enterprise (USD 390/mes – USD 3.500/año):

- Todo lo de Growth +
- Base de datos dedicada (aislamiento total)
- Límites personalizados
- Desarrollos custom cotizados aparte de la suscripción (integraciones especiales, funcionalidades a medida, diseño custom)
- Ideal para empresas B2B que necesitan un canal e-commerce propio con personalización profunda
- SLA premium (12h)
- Canal de soporte directo

Momentos "wow":

1. **Catálogo en un click:** le decís a la IA "vendo ropa de mujer" y te genera productos, categorías, descripciones y FAQs. Cero carga manual.
2. **Marca por IA:** describís tu negocio y la IA te propone una identidad visual completa (colores, estilo).
3. **Preview instantánea:** apenas creás tu cuenta, ves tu tienda con datos demo — antes de cargar nada.
4. **Onboarding sin presión:** no te obligan a completar todo para avanzar. Cargás lo básico, pagás, y el resto lo completás a tu ritmo.
5. **Publicación con control de calidad:** NovaVision revisa tu tienda antes de activarla.

Objeciones y respuestas:

- "No sé nada de tecnología" → La IA te genera el catálogo. El onboarding te guía. El dashboard te explica cada sección. Y si te trabás, soporte te ayuda.
- "¿Cuánto me cobran por venta?" → \$0. Cero. Solo la cuota mensual.
- "¿Puedo cobrar en cuotas?" → Sí, desde el admin configurarás todo.
- "¿Qué pasa si no me gusta?" → Cancelás cuando quieras. Sin permanencia.
- "Somos una empresa, ¿sirve para nosotros?" → Sí. El plan Enterprise incluye base de datos dedicada, desarrollos custom y soporte premium.

Garantías:

- Sin permanencia, cancelación inmediata sin penalidad
 - 0% comisión por venta
 - Revisión de calidad antes de publicar
 - SLA de soporte por plan
 - Datos del cliente siempre suyos
-

3) ICP y segmentación

Cliente ideal: Cualquier persona, emprendedor o empresa que venda (o quiera vender) productos online. Desde quien hoy vende solo por Instagram/WhatsApp hasta la empresa con local físico que quiere su canal digital propio.

Tamaño: Desde unipersonal hasta empresas con equipo. El decisor del pago es generalmente el dueño/fundador (Starter/Growth) o el responsable de e-commerce/marketing (Enterprise).

Nivel digital: Medio-bajo a medio. Sabe usar redes sociales y WhatsApp. No quiere ni necesita programar.

Rubros — visión amplia:

NovaVision NO está limitado a un nicho. El sistema de personalización de productos es completo (variantes, option sets, imágenes, categorías, precios con descuento, stock) y la generación por IA se adapta a cualquier rubro. Sirve para **cualquier negocio que venda productos online:**

- **Indumentaria y calzado** (talles, colores, temporadas)
- **Accesorios y joyería**
- **Belleza, cosmética y cuidado personal**
- **Alimentos artesanales, gourmet, vinotecas, bebidas**
- **Deco, hogar, bazar, muebles**
- **Juguetería e infantil**
- **Librería, papelería, arte**
- **Electrónica, accesorios tech, gaming**
- **Deportes, fitness, outdoor**
- **Mascotas**
- **Productos sustentables, eco, orgánicos**
- **Regalería, packaging, merchandising**
- **Indumentaria laboral, uniformes, seguridad industrial**
- **Jardinería, huerta, viveros**
- **Sex shop**
- **Insumos profesionales, ferreterías, herramientas**
- **Repuestos automotor, motos, bicicletas**
- **Instrumentos musicales, audio**
- **Material didáctico, educación**
- **Productos para la salud (sin prescripción)**
- **Camping, pesca, náutica**
- **Marroquinería, bolsos, carteras**
- **Productos importados, bazar asiático**
- **Suplementos deportivos**
- **Cotillón, fiestas, eventos**
- **Y cualquier otro que venda productos físicos o digitales**

Lo importante: lo que se vende en NovaVision es responsabilidad del cliente, no de NovaVision. La plataforma provee las herramientas; el contenido y la legalidad corresponden al vendedor.

Rubros que NO queremos:

- Servicios profesionales puros (no es marketplace de servicios)
- Rubros con regulación pesada que requieran certificaciones (pharma con receta, armas, etc.)
- Los rubros prohibidos listados en la sección 10

Enterprise / B2B: El plan Enterprise apunta específicamente a empresas que necesiten un canal e-commerce profesional. Pueden ser empresas B2B que venden a otras empresas, marcas que necesitan integraciones especiales, o negocios de alto volumen. Además de la suscripción, se cotizan desarrollos

custom aparte (integraciones con ERPs, diseño a medida, funcionalidades específicas). Esto NO se excluye del ICP — es un tier distinto con venta consultiva.

Geo: Argentina como mercado de lanzamiento (todo el país, sin restricción interna). A mediano plazo: cualquier país donde opere Mercado Pago (Brasil, México, Colombia, Chile, Uruguay, Perú). El objetivo a largo plazo es soportar cualquier gateway de pago y operar globalmente.

4) Embudo y activación

Evento de activación real:

Pago de suscripción aprobado + solicitud de publicación enviada.

Ese es el momento clave. Una vez que el usuario paga, su tienda entra en revisión. Si falta completar algo (productos, logo, MP, etc.), se lo solicitan por email.

¿Cómo funciona el onboarding?

El onboarding de NovaVision es **flexible, no lineal**. No son 12 pasos obligatorios que hay que completar en orden. Funciona así:

1. **Registro** (email + contraseña)
2. **Datos básicos** (nombre de la tienda, datos de contacto)
3. **Configuración de marca** — se puede hacer de dos formas:
 - **Por IA (un click):** describís tu negocio y la IA genera marca (colores, estilo), productos, categorías, FAQs y servicios automáticamente
 - **Manual:** elegís colores, subís logo, cargás productos uno por uno
4. **Secciones opcionales** que se pueden completar o saltar: logo, banners, categorías, productos, FAQs, servicios, redes sociales, contacto, configuración de envíos, conexión de Mercado Pago
5. **Elegir plan y pagar** — este es el paso que importa para la conversión
6. **La tienda entra en revisión** (24-48hs hábiles)

Lo clave: el usuario puede terminar el onboarding cargando solo sus datos personales y pagando. Todo lo demás se puede completar después o se solicita por email si falta para la aprobación. Las imágenes propias (fotos reales de productos, banners personalizados) se cargan una vez publicada la tienda.

¿Dónde se cae gente? No hay datos cuantificados todavía (pre-lanzamiento). **Hipótesis principal: en el paso de pago.** El usuario curioso que llega, explora el onboarding, ve la IA generar su catálogo, se entusiasma... y cuando tiene que sacar la tarjeta, lo piensa. Es el punto de caída más probable.

Tiempo estimado: Variable. Si usás la IA, podés tener toda la configuración básica en **5 minutos**. Si cargás todo manual, 15-20 minutos. Si solo cargás datos personales y pagás, **2 minutos**.

Revisión post-pago:

- 24-48hs hábiles
- Growth/Enterprise tienen prioridad
- Si falta algo: se envía email detallado con lo que necesitamos para publicar
- Diferencial: "tu tienda pasa por control de calidad antes de salir al mundo"

Nudges de recovery (implementado): Sistema automático de emails de recuperación para onboardings abandonados. Si un usuario empieza el registro pero no completa el pago, recibe hasta 3 emails escalonados:

- **24 horas:** recordatorio amable con lista de features ("Dejaste tu tienda a medio camino")
- **48 horas:** urgencia + prueba social ("El 80% activa el mismo día")
- **72 horas:** última llamada ("Tu slug se va a liberar", CTA rojo)

El sistema es idempotente (nunca envía el mismo email dos veces) y configurable (se puede activar/desactivar). Objetivo: recuperar leads que se entusiasman en el onboarding pero no sacan la tarjeta.

5) Tracking y data

Estado actual (implementado, pendiente de configurar IDs/tokens en producción):

- **GA4:** ☒ Instalado en la landing/admin (novavision.lat). Carga diferida — solo se activa si el usuario acepta cookies. Falta: crear la propiedad en Google Analytics y configurar el Measurement ID.
- **Meta Pixel:** ☒ Instalado en la landing/admin. Mismo comportamiento consent-aware. Falta: confirmar/crear Pixel ID en Meta Business Manager.
- **CAPI (Conversions API server-side):** ☒ Implementado en el backend. Envía eventos [Subscribe](#) (nuevo cliente paga) y [Purchase](#) (renovación de suscripción) directamente a Meta desde el servidor, con hashing SHA256 de datos personales. Permite deduplicación con el Pixel del browser para attribution precisa. Falta: generar Access Token de System User en Meta Business Manager.
- **Consent banner/CMP:** ☒ Implementado. Banner de cookies conforme a Ley 25.326 (protección de datos personales Argentina). Aceptar/Rechazar. Si rechaza, ni GA4 ni Pixel se activan.
- **Páginas legales:** ☒ Términos y Condiciones (</terminos>) y Política de Privacidad (</privacidad>) publicados. Conformes a Ley 24.240 (defensa del consumidor), Disposición 954/2025 (comercio electrónico), Ley 25.326 (datos personales). Incluyen derecho de arrepentimiento, ARCO, jurisdicción Buenos Aires.
- **CRM externo:** No (la base tiene emails, nombres, teléfonos, plan de cada cliente — exportable)

Registro de pago: Mercado Pago con webhooks seguros. Cuando un pago de suscripción se aprueba, se actualizan los registros **y se dispara automáticamente un evento CAPI a Meta** ([Subscribe](#) para

nuevos clientes, **Purchase** para renovaciones). Esto permite attribution server-side sin depender del browser del usuario.

URLs principales:

- Landing: `novavision.lat`
- Tienda de cada cliente: `[slug].novavision.lat`
- Dashboard admin del cliente: `[slug].novavision.lat/admin`

Eventos clave a trackear:

Evento	Dónde	Para qué
PageView	Landing	Remarketing + Lookalike
Lead	Registro completado	CPL
InitiateCheckout	Llega al paso de pago del onboarding	Medir abandono pre-pago
Subscribe	Pago de suscripción nuevo (onboarding completado)	CPA / ROAS — ya implementado via CAPI server-side
Purchase	Renovación de suscripción aprobada	Retention / LTV — ya implementado via CAPI server-side

Audiencias: se puede exportar la base de emails/teléfonos, hashear y subir como Custom Audience para Lookalikes.

6) Creatividades y messaging

Assets existentes:

- Logo de NovaVision como marca: existe en el sitio web
- Demo screen recording: **No** — hay que grabarlo
- Testimonios beta: **No**
- UGC: el founder graba inicialmente

Piezas mínimas propuestas:

1. **Screen recording de la IA generando un catálogo en un click** — esta es LA pieza. Mostrar que en 1 minuto tenés productos, categorías, FAQs.
2. **UGC founder:** "Creé NovaVision porque..." — cara a cámara, cercano.
3. **Comparativa:** "NovaVision vs Tiendanube" — comisión 0% vs 1-2%, IA vs carga manual, revisión de calidad vs nada.
4. **"Dejá WhatsApp, vendé 24/7"** — pain point del emprendedor.
5. **"Tu tienda lista en 5 minutos con IA"** — claim + fragmento de screen recording.

6. "Sin comisión = más ganancia" — cálculo visual.


Tono: cercano, emprendedor, concreto. "Te entendemos porque somos emprendedores también". Nada corporativo.

Las decisiones de messaging, promos y creatividades las queremos trabajar con la agencia. Buscamos una empresa que guíe en performance y resuelva estas definiciones para que nosotros nos enfoquemos en lo técnico y el producto.

7) Landing y experiencia web

- **Destino de campañas:** A definir con la agencia. Opciones: A) landing `novavision.lat` → registro → onboarding; B) directo a registro. Nuestra inclinación es la opción A pero queremos la recomendación profesional.
 - **Landing actual (`novavision.lat`):** tiene hero, beneficios, info del producto, WhatsApp de contacto y chatbot.
 - **Chat/suporte:** WhatsApp visible en la landing + chatbot. Horario comercial Argentina (lunes a viernes 9-18h ART).
-

8) Operación y soporte

- **Canal:** WhatsApp + email. Llamadas para clientes potenciales o pagos con dudas.
 - **Quién atiende:** equipo NovaVision (founder + equipo)
 - **SLA:**
 - Starter: 48hs hábiles
 - Growth: 24hs hábiles
 - Enterprise: 12hs hábiles
 - **Tickets esperados:**
 - "¿Cómo conecto Mercado Pago?" → guía paso a paso
 - "¿Cómo cargo productos?" → le mostramos la IA + tutorial del dashboard
 - "Mi tienda no se publicó" → estado de revisión + email con lo que falta
 - "Quiero cambiar de plan" → se gestiona desde admin
 - **Recovery de onboarding incompleto:**  Implementado. Emails automáticos a las 24h, 48h y 72h para leads que no completaron el pago. Configurable (on/off). Idempotente (no repite emails).
-

9) Plan de medios y expectativas

- **Presupuesto mensual Meta:** equivalente a **USD 500/mes** en ARS. Si crecen suscripciones, crece inversión.
 - **Timing:**
 - Pre-lanzamiento: **2-3 semanas** después de validar tracking + landing + creatividades
 - Lanzamiento público: cuando las métricas de pre-lanzamiento estén estables
 - **KPI por etapa:**
 - Pre-lanzamiento: **registros** (CPL)
 - Activación: **pagos de suscripción** (CPA)
 - Validación: **tiendas publicadas** (activation rate)
 - **Meta de suscripciones pagas:**
 - 30 días: 15-25
 - 60 días: 30-50
 - 90 días: 50-100
 - **Decisiones de promos, ofertas y estrategia de medios:** queremos definirlo con la agencia.
Buscamos un partner que guíe performance y resuelva estas decisiones de marketing para poder enfocarnos en lo técnico y seguir evolucionando el producto.
-

10) Restricciones y compliance

Rubros prohibidos:

- Armas y municiones
- Drogas ilegales / sustancias controladas
- Pharma con receta
- Contenido para adultos / pornografía
- Estafas / esquemas piramidales / MLM engañoso
- Productos falsificados / piratería
- Juegos de azar sin licencia
- Cualquier producto ilegal bajo la legislación del país del vendedor

Fuera de esta lista, lo que se vende es responsabilidad del cliente.

Acá va la sección 11 para agregar al final del documento, antes del bloque 2:

11) Preguntas para la agencia

Antes de cerrar, necesitamos entender cómo trabajan y qué esperamos del partnership:

Sobre su operación y modelo:

1. ¿Cómo es su modelo de fee? ¿Fee fijo mensual, porcentaje del spend, o híbrido? ¿Qué incluye y qué se cobra aparte?
2. ¿Quién sería nuestro punto de contacto directo? ¿Cada cuánto hay calls de seguimiento?
3. ¿Cuál es el plazo mínimo de contrato? ¿Hay permanencia o se puede cortar mes a mes?
4. ¿Manejan ustedes las creatividades (diseño, copy, edición de video) o eso corre por nuestra cuenta?
5. ¿Tienen experiencia con SaaS / plataformas de suscripción? Si sí, ¿pueden compartir algún caso o referencia (aunque sea anónimo)?

Sobre estrategia y ejecución:

6. Con un budget de USD 500/mes en Meta, ¿qué estructura de campaña recomiendan? ¿Cuántas campañas/ad sets/creatividades? ¿Se recomienda una inversión mas agresiva?
7. ¿Recomiendan arrancar solo con Meta o sumar otro canal (Google, TikTok, etc.) desde el inicio?
8. ¿Cuál es su recomendación concreta sobre trial vs. promo de lanzamiento para un SaaS que arranca sin base de usuarios?
9. ¿Qué CPA consideran realista para un SaaS de USD 20/mes en Argentina con este budget?
10. ¿Cómo manejan la fase de aprendizaje de Meta con budgets chicos? ¿Cuánto tiempo estiman para salir de learning?

Sobre tracking y medición:

11. Pixel + CAPI + GA4 ya están implementados en código (consent-aware). Solo falta crear las propiedades/tokens en Meta Business Manager y Google Analytics y configurar los IDs en producción.

¿Necesitan acceso a nuestro Meta Business Manager para verificar la configuración, o con los IDs/tokens les alcanza?

12. ¿Qué herramientas usan para reporting? ¿Tenemos acceso en tiempo real a los dashboards?
13. ¿Cada cuánto entregan reportes y qué incluyen? (spend, CPL, CPA, activation rate, ROAS proyectado)

Sobre landing y conversión:

14. ¿Trabajan optimización de landing / CRO o solo se enfocan en el paid? Si ven que la landing convierte mal, ¿proponen cambios?
15. ¿Recomiendan que el tráfico vaya a nuestra landing actual (novavision.lat) o a una landing específica que diseñen ustedes?

Sobre escalabilidad:

16. Si en 60-90 días validamos el modelo y queremos escalar budget (x2, x3), ¿cómo ajustan la estrategia?
17. ¿Tienen capacidad para manejar campañas en otros países de LATAM (Brasil, México, Colombia) si expandimos?

Sobre timelines:

18. Una vez que cerremos, ¿cuántos días necesitan para tener la primera campaña live?
 19. ¿Cuál es su proceso de onboarding con un cliente nuevo? ¿Qué necesitan de nosotros y en qué plazos?
-

Decisiones a discutir con la agencia:

1. **Promo de lanzamiento:** ¿primer mes gratis? ¿descuento X meses? ¿código por cupos? La infraestructura soporta todo — necesitamos la recomendación de performance.
2. **Landing vs registro directo:** ¿qué convierte mejor para un SaaS AR con USD 500/mes de budget?
3. **Evento de optimización en Meta:** ¿empezar por **Lead** (volumen rápido) o directamente por **Purchase** (menos señal pero más calidad)?

Estas decisiones las queremos tomar **con la agencia**, no solos. Buscamos un partner de performance que guíe la estrategia comercial para poder enfocarnos en construir el mejor producto posible.