

1. URLs y arquitectura del flujo

- **Registro + Onboarding completo:** todo ocurre en **novavision.lat**. Es un wizard de pasos dentro de una sola SPA. El usuario entra, se registra, configura lo que quiera y paga – todo sin salir de esa URL.
 - **Tienda del cliente (post-publicación):** **[slug].novavision.lat**
 - **Panel admin del cliente:** **[slug].novavision.lat/admin**
 - **No hay un "app.novavision.lat" central.** Cada cliente tiene su subdominio propio.
 - **El slug se asigna durante el onboarding,** en el paso donde el usuario elige el nombre de su tienda. Se valida en tiempo real que no esté tomado, y queda reservado desde ese momento.
-

2. Estados post-pago y publicación

Sí, hay estados diferenciados y registrables en el sistema:

- **draft** → cuenta creada, onboarding en progreso, sin pago
- **awaiting_payment** → configuró cosas pero no pagó todavía
- **awaiting_review** → pagó, la tienda está pendiente de revisión
- **changes_requested** → el equipo revisó y falta algo, se notificó al cliente
- **published** → la tienda está live en su subdominio, accesible públicamente
- **suspended** → suspendida por falta de pago, incumplimiento, etc.

¿Existe "StorePublished" como evento registrado? Sí. El cambio de estado a **published** queda registrado con timestamp. Se puede disparar como evento de tracking.

¿Qué pasa si falta algo? El estado pasa a **changes_requested** y el usuario recibe un email detallando qué completar. Además, puede ver el estado desde su panel admin – no se entera solo por email.

3. Revisión: checklist y bloqueos

El checklist de revisión incluye:

1. **Mercado Pago conectado** – para que la tienda pueda cobrar
2. **Al menos algunos productos cargados** – pueden ser los generados por IA, pero tiene que haber catálogo
3. **Datos de contacto completos** (email, teléfono)
4. **Identidad visual mínima** – colores configurados (aunque sea lo que generó la IA)
5. **Nombre de tienda real** – no placeholder ni "test"

Las 5 razones más frecuentes por las que no se publica en primera revisión (hipótesis pre-lanzamiento):

1. **No conectó Mercado Pago** – aunque el proceso es automático por OAuth (un click, no hay que copiar keys), el usuario puede saltar ese paso
2. Catálogo vacío o con datos placeholder sin editar
3. Falta información de contacto
4. Nombre/marca genérico o placeholder ("Mi tienda", "Test")
5. Contenido que viola los rubros prohibidos

Prioridad Growth/Enterprise: sí, es operativa y real. Las revisiones de esos planes se procesan primero. Con volumen bajo al inicio todas se van a revisar rápido, pero la lógica de priorización ya está implementada.

4. Onboarding y fricción real

Confirmado: el usuario puede pagar sin haber completado productos, logo, envíos ni Mercado Pago. El onboarding tiene múltiples pasos pero la mayoría son salteables. Lo mínimo que necesita para llegar al pago es: registro (email + contraseña), nombre de tienda y selección de plan. Todo lo demás se puede completar después o se solicita por email durante la revisión.

"Imágenes propias se cargan una vez publicada": se refiere a que las fotos reales de productos (sacadas por el cliente) se suben desde el panel admin. Durante el onboarding la IA genera el catálogo con datos y descripciones, pero las imágenes propias se agregan después. Publicada = live en producción, no hay estado intermedio.

5. Dominio

El subdominio **[slug].novavision.lat** es el formato estándar incluido en todos los planes.

Dominio propio (midominio.com): es técnicamente posible. El cliente configura un CNAME en su DNS apuntando a NovaVision y nosotros generamos el certificado SSL. Lo vamos a ofrecer como feature de Growth/Enterprise. Hoy la prioridad es lanzar con subdominios y sumar dominio propio como upgrade post-lanzamiento.

6. Pagos con Mercado Pago: implementación técnica

Importante aclarar: la conexión de Mercado Pago del **cliente** (para que su tienda pueda cobrar) se hace **por OAuth automático**. El usuario hace un click en "Conectar Mercado Pago" durante el onboarding, se

abre MP, autoriza la app, y vuelve con el token. No tiene que copiar keys ni configurar nada manual. Es un flujo estándar de OAuth 2.0 con redirect.

Suscripción a NovaVision: se maneja como **pago único** (mensual o anual), no como suscripción recurrente automática de MP. El cliente elige plan, paga, y cuando se acerca el vencimiento se le recuerda renovar. Esto nos da más control y evita los problemas clásicos de suscripciones automáticas de MP (rechazos silenciosos, tarjetas vencidas sin aviso).

ID para deduplicación Pixel/CAPI: usamos el `payment_id` de Mercado Pago como identificador estable. Es único por transacción y se registra tanto en el evento del Pixel (browser) como en el CAPI (server-side), lo que permite deduplicación perfecta en Meta.

Webhooks: sí, están activos. Cuando MP confirma un pago aprobado, el webhook lo procesa server-side, valida la firma criptográfica, actualiza el estado de la cuenta, y dispara el evento CAPI a Meta automáticamente. El webhook es idempotente (si llega duplicado, no genera problema).

7. Tracking: implementación y responsabilidades

Todo lo técnico ya está implementado de nuestro lado:

- **GA4 + Meta Pixel:** instalados en la landing/admin, con carga diferida (solo se activan si el usuario acepta cookies via el consent banner)
- **CAPI server-side:** implementado en el backend, dispara `Subscribe` y `Purchase` automáticamente cuando se aprueba un pago
- **Consent banner:** implementado, conforme a la ley argentina

Lo que falta es configurar los IDs/tokens en producción (crear la propiedad de GA4, confirmar el Pixel ID en Meta Business Manager, generar el Access Token del CAPI). Son pasos de configuración en las plataformas de Google y Meta, no desarrollo.

Si necesitan acceso a nuestro Meta Business Manager o Google Analytics para verificar que todo esté bien configurado, se los damos sin problema.

8. Mapa de eventos definitivo

Confirmamos el mapa completo:

Evento	Pantalla/momento exacto	Datos disponibles
PageView	Landing novavision.lat (cualquier página)	URL, referrer

Evento	Pantalla/momento exacto	Datos disponibles
CompleteRegistration	Post-registro exitoso (email + contraseña confirmados)	método: email
InitiateCheckout	Paso de selección de plan / pago en el wizard de onboarding	plan (Starter/Growth/Enterprise), billing_cycle (mensual/anual), value (USD), currency (USD)
Subscribe	Server-side: cuando el webhook de MP confirma el primer pago aprobado	plan, billing_cycle, value, currency, payment_id (para dedup)
PublicationRequested	Cuando la cuenta pasa a estado <code>awaiting_review</code> (automático post-pago)	plan
StorePublished	Cuando el equipo cambia el estado a <code>published</code>	plan, slug
SubscriptionCancelled	Cuando se cancela la suscripción (manual o automático por no-renovación)	plan, motivo

Sí, podemos capturar plan, billing_cycle, value y currency en todos los eventos. Ya está implementado así en el CAPI y se puede agregar al Pixel browser sin problema.

El evento `Subscribe` es el más importante para optimización en Meta porque es server-side (CAPI) y no depende del browser – siempre llega.

9. Legales y confianza

Las páginas legales están implementadas en el código con contenido completo:

- **Términos y Condiciones** → </terminos>
- **Política de Privacidad** → </privacidad>
- **Derecho de arrepentimiento** incluido dentro de los TOS

Ambos documentos cubren: Ley 24.240 (defensa del consumidor), Disposición 954/2025 (comercio electrónico), Ley 25.326 (protección de datos personales), derechos ARCO, jurisdicción Buenos Aires, política de cancelación (sin permanencia, cancelación inmediata sin penalidad, sin reembolso del período pagado).

Si el link que vieron decía "en construcción" puede ser una versión cacheada anterior de la landing. El contenido legal ya está completo y listo para publicar. Lo redacta y valida el equipo de NovaVision con revisión legal.

10. Dashboard de métricas para el dueño de la tienda

Hoy el panel admin del cliente muestra:

- **Pedidos:** cantidad, estado (pendiente/pagado/enviado/entregado), listado con detalle completo
- **Productos:** stock, activos/inactivos, variantes
- **Ingresos:** total facturado por período
- **Uso de plan:** órdenes consumidas vs límite del plan, almacenamiento usado

No muestra fuentes/UTMs/canales (no hay analytics del tráfico de la tienda del cliente integrado al admin – eso el cliente lo puede resolver con su propio GA4 si quiere). Los planes Growth/Enterprise incluyen GA4 de la tienda como feature, lo que les da métricas de tráfico de forma automática.

Exportación: el dueño de la tienda puede exportar pedidos. No hay API pública expuesta para integraciones directas todavía, pero es algo factible para Enterprise.

Para la campaña de performance, lo importante: el dato de "cuántas tiendas tienen pedidos y cuánto facturan" lo tenemos nosotros internamente – podemos medir activation rate y salud de las tiendas.

11. Soporte y modelo self-serve

El objetivo es 100% self-serve. Las llamadas son la excepción, no la regla. Se usan solo cuando:

- Un potencial cliente Enterprise quiere hablar antes de pagar
- Un cliente tiene un problema de pago que no se resuelve por chat

Post-pago, el canal principal es email + WhatsApp. Durante la revisión de 24-48hs el cliente recibe actualizaciones por email. Si tiene dudas, escribe por WhatsApp y le respondemos en horario comercial.

La idea es que el admin sea tan intuitivo (con la IA + los tutoriales guiados en cada sección) que el soporte se limite a dudas puntuales, no a acompañamiento constante.

12. Email y dominio

No ofrecemos email asociado al dominio. NovaVision es una plataforma de e-commerce, no un proveedor de email. El cliente usa su email propio (Gmail, Outlook, lo que tenga).

Si en algún momento ofrecemos dominios propios, podríamos recomendar Google Workspace o similar, pero no lo incluimos en el servicio.

13. Control y enforcement

La detección de rubros prohibidos funciona en varias capas:

1. **En el onboarding:** la IA analiza la descripción del negocio cuando genera el catálogo. Si detecta algo claramente prohibido, lo marca.
2. **En la revisión manual (24-48hs):** el equipo NovaVision revisa cada tienda antes de publicar. Si el catálogo tiene productos prohibidos, no se publica y se notifica al cliente por email con el motivo.
3. **Post-publicación:** por reportes de usuarios o revisión periódica.

Proceso de baja/takedown: si se detecta contenido prohibido post-publicación, la tienda se suspende inmediatamente (estado `suspended`) y se notifica al cliente por email con el motivo. Si es un error (no era intencional), puede corregir y solicitar re-activación. Si es intencional o reincidente, baja definitiva.

Validación mínima al vendedor: email verificado + datos de contacto + pago aprobado. No pedimos CUIT, DNI ni documentación legal al inicio – eso lo hacemos liviano para no sumar fricción. Si detectamos comportamiento sospechoso post-publicación, podemos solicitar documentación adicional.

14. Oferta de lanzamiento

Estamos abiertos a cualquiera de las opciones. La infraestructura soporta todas:

- **Primer mes bonificado** (gratis)
- **% de descuento por X meses**
- **Plan anual con descuento** (hoy ya tiene ~2 meses de ahorro)
- **Códigos promo por cupos o por fecha**

No tenemos preferencia fuerte – queremos que ustedes nos recomiendan qué funciona mejor para un SaaS de suscripción en Argentina con este budget. Si es "primer mes gratis" para bajar el CPA de activación, lo activamos en minutos. Si es "20% off los primeros 3 meses", también.

Cupos y fecha límite los definimos juntos. La idea es que la promo genere urgencia sin regalar tanto que no sea sostenible.

¿Qué recomiendan ustedes?

Quedamos a disposición para cualquier punto que necesiten profundizar. Con estas respuestas cerradas, esperamos su propuesta.

Saludos,
Elías