

Nombre del Proyecto

APP para COMERCIO DISTRIBUIDOR

17 de abril de 2023 –

Equipo de Programadores:

- Luís Uzcátegui - Líder Técnico del equipo (Back)
- Elías Salazar (Front)
- José Peña Hidalgo (Front)
- Rodrigo Argañaraz (Back)

DEFINICIONES

Mayoristas: aquel que concentra los productos en grandes galpones y ofrece descuentos al por mayor.

Distribuidor: intermediario que compra los productos de un mayorista y los distribuye a las tiendas finales.

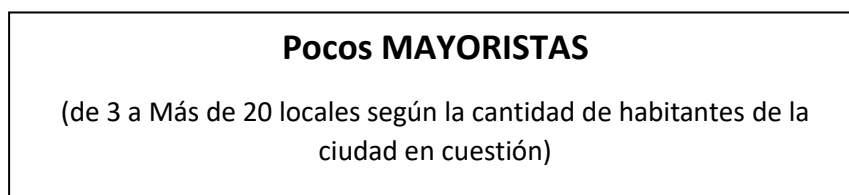
Comerciante: dueño de la tienda donde el cliente o consumidor final compra los productos al por menor.

Cliente Final: aquel cuya única acción es la de comprar, con todo lo que eso implica (gustos y preferencias).

Vendedor: aquel que ofrece sus productos (mayoristas, distribuidores y comerciantes).

Comprador: aquel que adquiere productos. Puede haber dos casos: el primero es aquel que adquiere productos para su consumo personal, es decir los **clientes finales**; el segundo caso, son aquellos, que con el objetivo de poder comercializar los productos acercándolos a través de diversos medios hacia los otros participantes de la cadena, obteniendo de ese modo un margen de ganancia por tal acción, es decir, **los distribuidores y comerciantes**.

En general, en una ciudad de manera general se dá el siguiente esquema:



Muchos DISTRIBUIDORES

(en relación con el numero de mayoristas, el numero de distribuidores es mayor. Estos a su vez, pueden abarcar varias localidades o pequeñas ciudades.



Muchos COMERCIANTES

(en relación con el numero distribuidores, el número de comerciantes es aún mucho mayor en comparación con estos. Pudiendo llegar a más 5 por barrio, según el tamaño del barrio. A su vez, un solo distribuidor puede tener varios comerciantes o tener a la mayoría de los comercios de una zona adheridos como clientes. Los que a su vez serán clientes de otros distribuidores.

Por ejemplo: Un productor y distribuidor de carne de pollo, tendrá en su nómina de clientes (si su capacidad de producción le permite) a una gran cantidad de comercios dedicados a la venta de carne avícola de una gran superficie del país, región o ciudad, mientras su capacidad de distribución se lo permita. No obstante, también habrá en esas mismas zonas otros distribuidores que venderán carne de pollo con diferente calidad y precios. Por lo tanto, los comerciantes tendrán para un mismo producto, diferentes distribuidores.



Muchos CLIENTES FINALES

El número de clientes finales corresponde a la totalidad de las personas con capacidad de compra en un pueblo, ciudad, país o región.

OBJETIVO PRINCIPAL

Conectar todos los participantes de la cadena de mercado del rubro comestibles, que a su vez podría ampliarse a otros rubros, mediante la creación de App o Plataforma web completamente responsiva que permita que cada operador (cliente final, comercios, distribuidores y mayoristas) puedan interactuar realizando ordenes de compras de manera centralizada, es decir, a través de una misma plataforma poder visualizar los diferentes productos que se ofrecen en el mercado, realizar comparaciones de precios y optar por aquellos que mejor les convenga. Entendiéndose en este ultimo caso, que la razón de compra o decisión de compra puede verse afectada por factores tales como: precios competitivos, calidad, cercanía de los productos al lugar donde se encuentran radicados los operadores (lo que influye directamente en los tiempos de entrega), productos de nicho (veganos, celiacos, etc.).

VENTAJAS DE USAR LA PLATAFORMA

De manera general como ventajas principales de la plataforma, se encuentran:

- Disponibilidad de productos: ya que un comprador conocerá y/o tendrá acceso a todos los agentes que posean el producto, eligiendo realizar la compra en donde según su conveniencia le perezca realizarla.
- Información actualizada de precios: ya que se conocerá de manera actualizada y centralizada (en una sola app) los precios actuales, muy importante en aquellos países donde la inflación y/o escases de algunos productos se manifiestan de manera periódica.
- Rápido abastecimiento: ya que podrán realizar pedidos y compras a través de la app en cualquier momento (siempre que el horario comercial se lo permita).

Ventajas para el Mayorista (en la página web):

- Transparencia con sus competidores: la publicación de los productos con sus precios constantemente actualizados ayuda a eliminar distorsiones en el mercado, ya que se posee información de referencia.
- Fidelización de clientes (distribuidores y clientes finales): mediante la automatización de la atención (pedidos y compras online) y posterior entrega del pedido, el que puede ser entregado en el mismo salón de ventas luego de confirmada la compra y con un día fijado para su retiro o mediante delivery que el mismo vendedor pueda ofrecer. Además, mediante promociones, descuentos, etc., que el vendedor pueda ofrecer en diferencia con sus competidores, los que serán fácilmente visualizados por los compradores en la plataforma web, se contribuirá a un mas a la fidelización.
- Rápida difusión de las promociones vigentes: mediante la posibilidad de poder ofrecer publicidad en la plataforma online.
- Posicionamiento de sus productos. Aquí podemos distinguir 2 tipos de posicionamiento:
 - **Posicionamiento orgánico** dentro de la app: aquellos productos mejor puntuados, mejor calificación y mayor disponibilidad del vendedor, publicaciones mas cercanas al comprador, etc.
 - **Posicionamiento pago:** es decir aquellos anuncios pagos que los mismos vendedores estén dispuestos a realizar dentro de la plataforma para posicionar sus productos.

Ventajas para Distribuidor:

- Asegurar la toma de pedido para sus clientes.
- Facilidad en ofrecer sus productos.
- Disminución de costos por viajes hacia el comerciante final, como así también riesgos de accidentes por viajes, y todo lo que eso implica.
- Actualizar fácilmente los precios y de manera rápida.
- Recibir los pedidos de sus clientes perfectamente identificados.
- Tener un historial de compras de clientes.
- Tener un medio cómodo para ofrecer promociones, descuentos, etc.

- Mejorar sus tiempos de respuestas a clientes.
- Fidelizar clientes al ofrecerle mejores alternativas para sus pedidos.
- Exportar el historial de compras de clientes para ser analizado (o que la misma app te brinde análisis, como gráficos de barras, tendencias de compras, identificación de productos (80-20)).
- Control de stock.
- Pedidos a mayoristas (vinculación con los mayoristas).

Ventajas para el Comerciante final:

- Facilidad y control para realizar sus pedidos.
- Poseer información actualizada de precios.
- Control de compras realizadas, historial.
- Conocer disponibilidad de productos.
- Conocer promociones actuales.
- Asegurar la compra.

Ventajas para el cliente final:

- Poder obtener el producto deseado: al contar con información fácil de acceder, podrá buscar y localizar las mejores alternativas para realizar su compra.
- Comodidad y seguridad: evitará realizar viajes innecesarios y/o riesgosos (accidentes de tránsitos, robo u otros), ya que podrá programar su compra asegurándose de ante mano la obtención de la totalidad de los productos deseados.
- Con la modalidad delivery, que ofrecerán algunos vendedores podrá esperar su compra desde la comodidad de casa o trabajo, aprovechando mejor así el tiempo en otras actividades, como el trabajo o la familia.
- La plataforma les servirá como un control de gastos, ya que mantendrá un historial de todas operaciones que realice, constituyendo de esta forma, practica e indirecta, a llevar parte de sus fianzas personales.

FUNCIONES DE LA PLATAFORMA WEB – para los Usuarios

Según las ventajas propuestas para cada operador de la cadena, la plataforma web debería contar con las siguientes funciones básicas para los diferentes tipos de usuarios (cliente final, comerciantes, distribuidor, mayoristas):

Para los mayoristas:

- Poder publicar sus productos destacados, mejores ofertas, promos, etc.
- Poder publicar, editar y eliminar sus productos.
- Recibir ordenes de compras de distribuidores, comerciantes y/o clientes finales.
- Poder recibir pagos de clientes.
- Establecer alertas para promociones o descuentos, incluso para el último día de toma de pedidos.
- Link a su página.

Para los distribuidores:

- Poder publicar, editar y eliminar sus productos
- Realizar ordenes de compras en mayoristas, cancelarlas y/o editarlas
- Comparación de precios de productos publicados entre los diferentes mayoristas,
- Seguimiento de la compra,
- Seguimiento de clientes por historial de compras, volúmenes.
- Poder realizar pagos y recibir pagos de clientes.
- Poder visualizar mediante la información deseada (filtros de productos, de locales, por ciudades, por rubro, por marcas, etc.).
- Establecer alertas para promociones o descuentos, incluso para el último día de toma de pedidos.

Para el comerciante:

- Realizar ordenes de compras en distribuidor o mayoristas, cancelarlas y/o editarlas
- Posibilidad de realizar pagos digitales (no tan necesario al inicio).
- Poder visualizar mediante la información deseada (filtros de productos, de locales, por ciudades, por rubro, por marcas, etc.).
- A través de notificaciones estar atento de no olvidarse de realizar los pedidos,
- Configuración de alertas para aprovechar promociones y/o descuentos

Para el Cliente final

- Realizar ordenes de compras.
- llevar un registro de las compras realizadas.
- Poder visualizar mediante la información deseada (filtros de productos, de locales, por ciudades, por rubro, por marcas, etc.).

FUNCIONES DE LA PLATAFORMA WEB – para Mejorar y Automatizar nuestras funciones como ADMIN

Para permitir la automatización del ingreso de nuevos usuarios, sea cual sea su función en la plataforma (comprador o vendedores):

- El usuario deberá poder crear su user y su password de forma automática.
- El usuario podrá contar con un periodo de prueba de 15 días (si será un vendedor), para que a posteriori la misma app lo invite a suscribirse al servicio pago.
- Para clientes finales, podría darse el uso de la app de manera gratuita, es decir por tiempo indefinido, ya que solo realizará el pago del pequeño porcentaje que se le cobre por cada operación (similar al cobro que realiza mercadolibre).
- Deberá poder elegir el medio de pago, como así también efectuarnos el pago de inicio de servicio sin necesidad de contacto con nosotros (esto ya suponiendo que el usuario conoce y sabe de que se trata la app), para de esa manera poder comenzar a operar de forma inmediata.

- Debemos tener habilitada una opción de reclamos o dudas para responder los inconvenientes que pudieran generarse.
- Para generar confianza y crecimiento orgánico de usuarios en nuestra app, podríamos tener habilitada nuestra pestaña de reseñas (esto ya en la versión posterior a beta).

MODELO DE NEGOCIO

- El modelo de negocio es simple, puede ser una cuota fija mensual para los vendedores (distribuidores y comerciantes), ya que en general estos actores cuentan con una cantidad mas o menos constantes de clientes.
- Para el caso de los mayoristas, una mejor alternativa es cobrar un pequeño porcentaje por cada operación realizada, de esa manera los ingresos que percibiremos irán de la mano con sus ventas, las que pueden ser muy variables ya que en general, los mayoristas abastecen a varias ciudades por medio de los distribuidores. (ver más adelante)
- Otros ingresos mediante el posicionamiento pago de productos.

METODOLOGIA DE TRABAJO a emplear - SCRUM

- Scrum un marco de trabajo ágil que incluye entregas rápidas y un alto poder de decisión del equipo. Es ideal para proyectos de desarrollo de software, marketing y de otras áreas donde se requiere llegar a objetivos en el menor tiempo posible, con una gran flexibilidad para satisfacer las necesidades del cliente.
- La manera en que funciona la metodología Scrum es muy sencilla: una vez que se han creado los equipos se reparten el trabajo en una lista de pequeños entregables con un orden de prioridad; los tiempos de entrega se dividen en ciclos conocidos como sprints, que por lo regular representan una semana.
- Todos los integrantes colaboran en función de sus conocimientos individuales y el trabajo se optimiza a través de diferentes reuniones que se tienen al término de cada sprint.

[Metodología Scrum: qué es, cuáles son sus fases y cómo implementarla \(hubspot.es\)](https://www.hubspot.es/es/metodologia-scrum)

Dentro del marco de trabajo Scrum existen 4 roles básicos:

- Propietario del producto (Product owner). Se trata de la persona que determina las prioridades del proyecto y representa a la empresa o los usuarios.

En este caso, estaría funcionando.

Me parece que este podemos colaborar entre todos, poniéndonos de acuerdo a medida que vayamos avanzando, sugiriendo ideas y enriqueciendo más el proyecto, ya que todos en cierta forma terminaremos siendo usuarios finales de app.

En mi caso (Rodrigo Argañaraz) cuento con la experiencia de haberme involucrado en varios rubros comerciales, pero no me gustaría que el proyecto se limite solo a la experiencia que yo pueda haber adquirido.

- Equipo de desarrollo. Es el grupo de trabajo que llevará a la realidad el producto que necesita el propietario.

Luís como Líder del equipo y backend junto con Rodrigo, Elías y Luís en frontend.

- Facilitador de proyectos (Scrum master). Es la persona que gestiona dinámicas del equipo de trabajo y ayuda a llegar a la consecución del objetivo.

Me parece en este sentido, como el equipo está formado por 4 personas, es más fácil ponernos de acuerdo, lo que facilita mucho la toma de decisiones en grupo, y la motivación de todos.

Tengan en cuenta chicos que la metodología Scrum tiene muchas variantes.

- Interesados (Stakeholders). Son aquellos que tienen algún interés en el producto y observan su desarrollo, ya sea como clientes, patrocinadores, directivos de la compañía u otros actores externos.

En este caso, es necesario ir haciendo contactos con comercios y o distribuidores que quieran ir sumando a la versiones de prueba que vayamos avanzando.