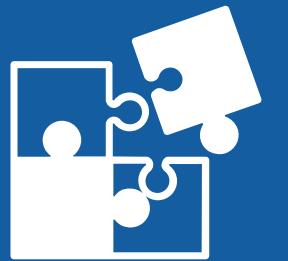


# CONTEXTO



## PROBLEMÁTICA

Incrementar **ventas** y **lealtad** de clientes/consumidores



## EXPLORACIÓN

Apalancamiento de **herramientas digitales** para impulsar estos objetivos





# IMPLEMENTACIÓN DE UNA APLICACIÓN



# DATOS

**90%** El uso de aplicaciones domina el tiempo en los dispositivos móviles

**20%** Las empresas con aplicación facturan más ingresos

**12%** La app permite crecimiento de la empresa

- Obtención de datos
- Comunicación directa con notificaciones
- Incremento de engagement
- Valoración de la app/producto
- Mejor posicionamiento





# IMPLEMENTACIÓN

## NIVELES DE USUARIO Y CONTENIDO

**ESTÁNDAR**



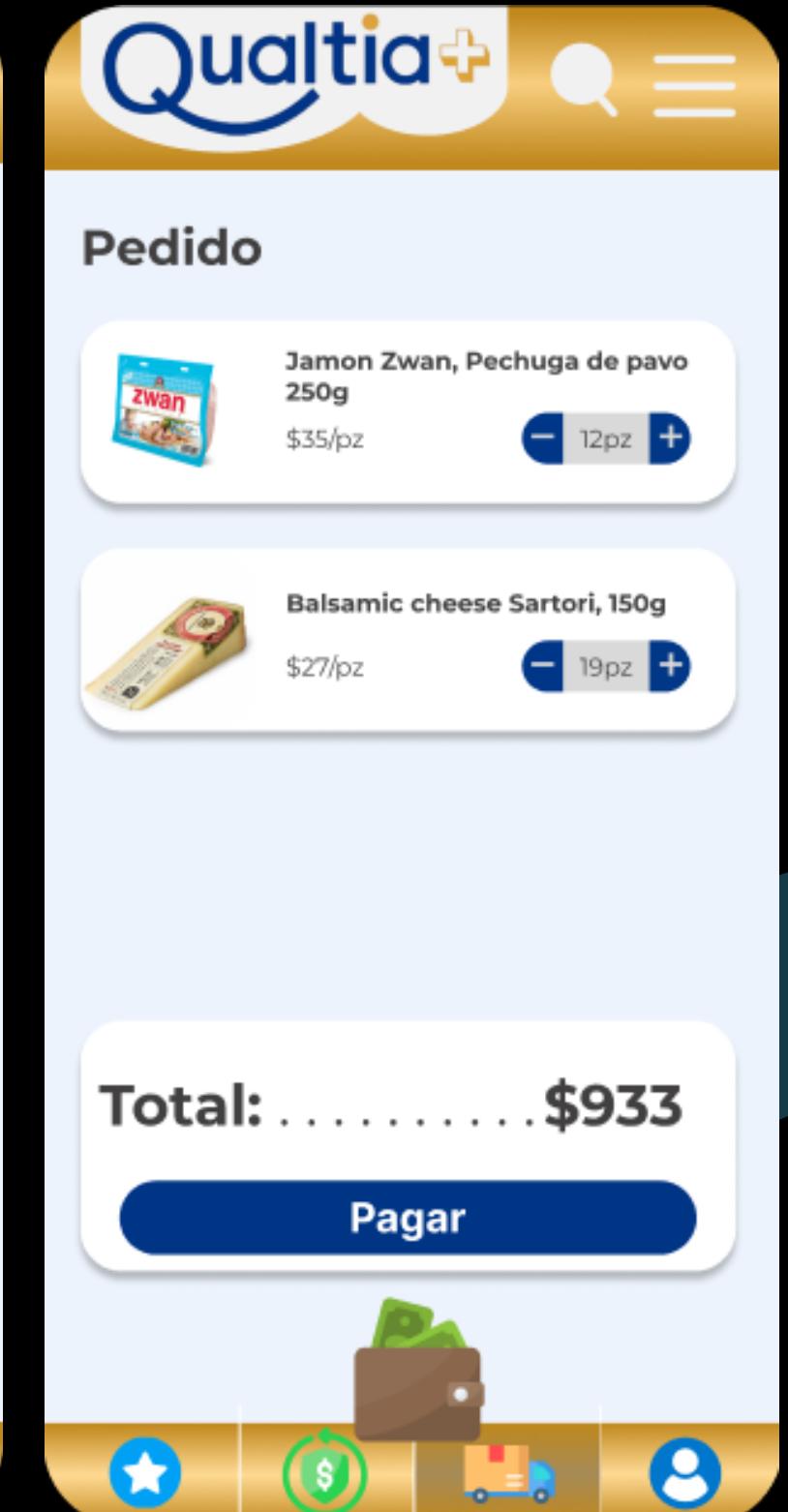
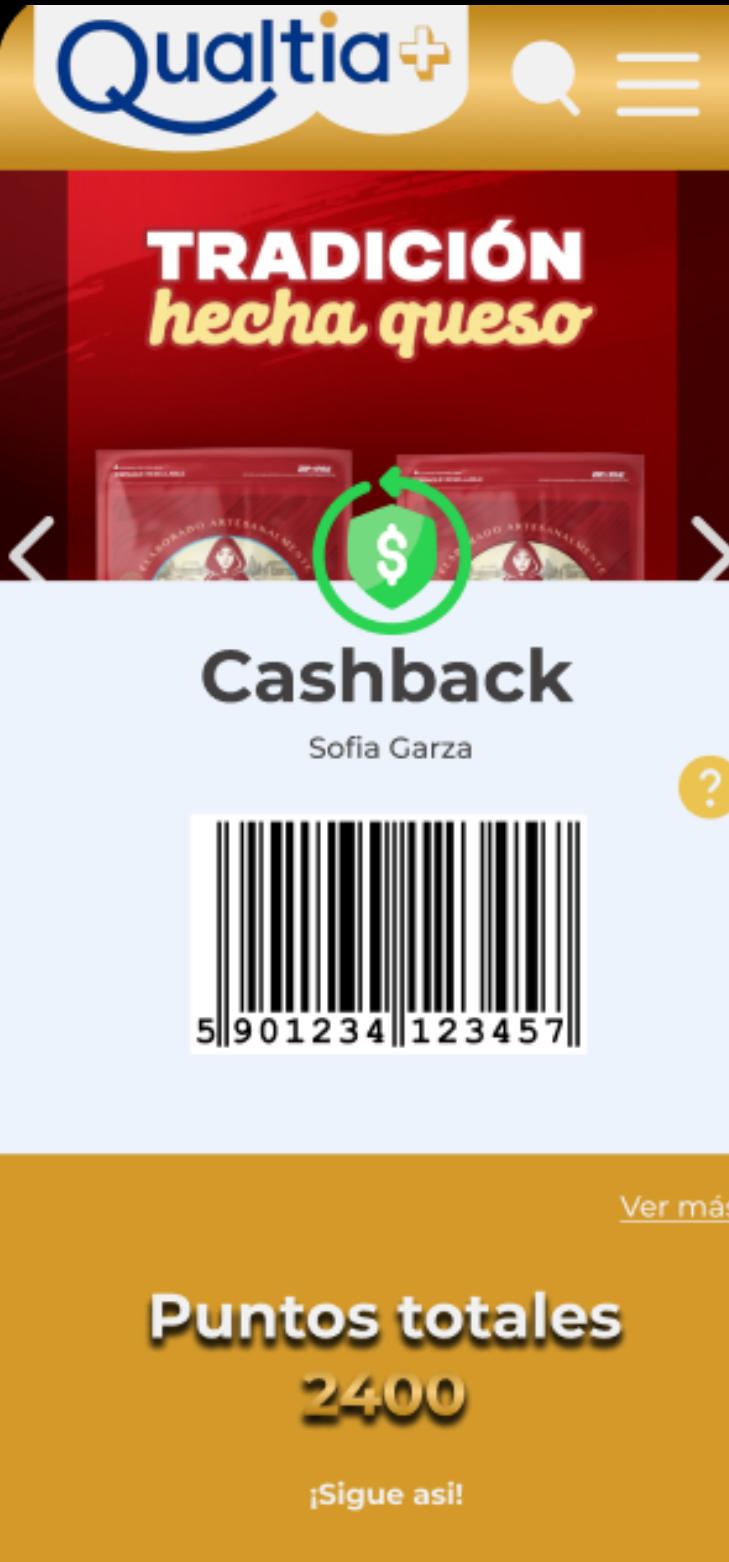
**PREMIUM**



# IMPLEMENTACIÓN

## NIVELES DE USUARIO Y CONTENIDO

### ESTÁNDAR PREMIUM



# IMPLEMENTACIÓN OBJETIVO

## Penetración de mercado

- Preferencia de consumidores
- Estimulación de compra repetida
- Aumento de volumen de ventas
- Recompensa de lealtad con beneficios tangibles

## Valor para el cliente

- Experiencia enriquecida
- Servicios exclusivos
- Mejor experiencia de compra
- Sentimiento de valoración y reconocimiento
- Aumento de satisfacción y percepción positiva hacia la marca

## Innovación y lealtad

- Transformación en la interacción con la marca
- Elementos gamificados
- Círculo virtuoso de recompensa
- Mayor involucramiento de los consumidores



## **ESTÁNDAR**

- + Wallet
- + Chat Bot
- + Promociones básicas
- + Catálogo de productos
- + Productos favoritos
- + Feedback
- + Sucursales cercanas
- + Recetas
- + Notificaciones
- + Historial de compras

## **PREMIUM**

- + Promociones **Ultra**
- + **Cashback**
- + Servicios de **Delivery**

# HISTORIA DE USUARIO

FIGMA