

UX Fase 3: Ideación y Design Thinking

1- Frases “How Might We...”

1. **¿Cómo podríamos ayudar a los clientes apurados a hacer su pedido sin necesidad de crear una cuenta para que puedan ahorrar tiempo?**
2. **¿Cómo podríamos ayudar a los usuarios a visualizar las promociones desde la primera pantalla para que puedan decidir más rápido qué pedir?**
3. **¿Cómo podríamos ayudar a personas mayores a entender el proceso de compra online para que puedan pedir sin depender de un familiar?**
4. **¿Cómo podríamos ayudar a los clientes nuevos a explorar el menú de manera simple para que puedan descubrir lo que les gusta sin frustrarse?**
5. **¿Cómo podríamos ayudar a quienes compran por primera vez a sentirse seguros en el proceso de pago para que completen su pedido sin abandonar?**

2- Lista Priorizada de ideas

- IA que ayude en tu compra
- Menú interactivo con fotos reales y descripciones llamativas
- Personalización de hamburguesas (elegir ingredientes, panes, salsas, etc.)
- “No saber qué pedir”, hamburguesa aleatoria
- Ofrecer combos gamers, cinéfilos o fitness
- Políticas de devolución claras y concisas

Idea	Impacto	Esfuerzo	Comentario
IA que ayude en tu compra	Alto	Alto	Requiere integración con sistemas de recomendación o chatbot inteligente. Opción para una web diferente.
Menú interactivo con fotos reales y descripciones llamativas	Alto	Medio	Mejora mucho la experiencia visual y la conversión.
Personalización de hamburguesas	Alto	Medio	Agrega valor y engagement. Implica lógica de ingredientes y precios.
"No sé qué pedir", hamburguesa aleatoria	Medio	Bajo	Divertido y fácil de implementar. Genera sorpresa.
Combos gamers, cinéfilos o fitness	Medio	Bajo	Atractivo para grupos o fans

Ideas desarrolladas

IA que ayude en tu compra

Inteligencia artificial que recomiende hamburguesas según tus gustos, estado de ánimo o preferencias alimenticias. Puede aparecer como un chatbot o cuestionario interactivo.

- "Hola, tengo mucha hambre y quiero algo con carne doble."
- "Sugiereme algo vegano"

Funcionalidades:

- Cuestionario rápido tipo “¿Qué se te antoja hoy?”
- Recomendación automática basada en preferencias anteriores.
- Chatbot simple con lógica preprogramada para sugerir combos o hamburguesas.

Menú interactivo con fotos reales y descripciones llamativas

Descripción:




Una sección de menú donde cada hamburguesa tenga una tarjeta con foto real, nombre, descripción jugosa y precio.

Elementos por hamburguesa:




- Foto
- Nombre llamativo
- Descripción (ej: “Explosión de cheddar con panceta crocante”)
- Precio
- Botón “Agregar al carrito”
- Filtrada (clásica, veggie, picante, etc.)
- Pop-up al hacer clic para ver más info o ingredientes

Flujo de usuario principal: Realizar un pedido




1. El usuario ingresa a la página de inicio (Home)

-  Visualiza promociones destacadas.
-  Opción: Hacer clic en una promoción → lo lleva al detalle del producto.
-  O bien, navega al **menú completo** desde los accesos rápidos.




2. Explora el menú

-  Puede filtrar por categorías (hamburguesas, combos, bebidas, etc.)
-  También por características (sin gluten, vegetarianas, etc.)
-  Selecciona un producto → lo añade al carrito.



3. Abre el carrito

-  Revisa productos seleccionados.
-  Puede modificar cantidades o eliminar productos.
-  Opción: Agregar más productos → lo redirige al menú nuevamente.


4. Completa datos de envío y contacto

-  Nombre
-  Dirección
-  Número de WhatsApp


5. Decisión: ¿Los datos son válidos y están completos?

-  No → Se muestra un **mensaje de error** y se solicita completar los campos obligatorios.
-  Sí → Avanza al siguiente paso.



6. Selecciona método de pago

-  Transferencia , o efectivo al recibir.

7. Confirma el pedido

-  Ve un mensaje de éxito: *"Pedido confirmado"*

8. Automáticamente se abre o se ofrece botón para contactar por WhatsApp

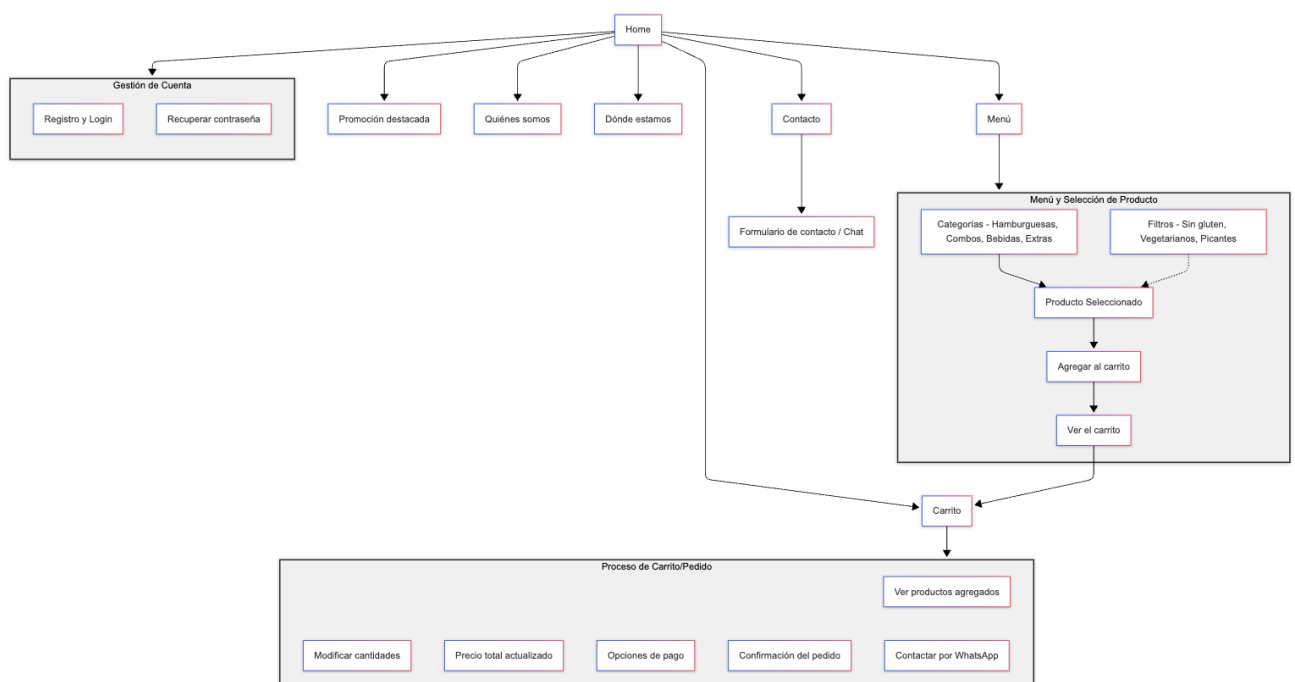
-  Se abre un chat prellenado con los datos del pedido.
-  El usuario continúa la conversación para confirmar tiempos o detalles.

Posibles errores y validaciones

- **Formulario incompleto o mal ingresado**
 - → Campos obligatorios no completados (nombre, dirección, WhatsApp)
 - → Validación de formato de número de WhatsApp
- **No hay productos en el carrito**
 - → El botón de “Confirmar pedido” está deshabilitado
- **Problema al abrir WhatsApp**

- → Se muestra mensaje alternativo: *"Si no se abrió WhatsApp, hacé clic acá para intentarlo de nuevo"*

Sitemap



Reflexión final

1. ¿Qué criterios usamos como equipo para elegir las ideas más viables?

Utilizamos dos criterios principales: **impacto en la experiencia del usuario** y **esfuerzo de implementación**. Elegimos ideas que aportaran un alto valor al usuario, como mejorar la visualización del menú o personalizar la experiencia de compra, y que al mismo tiempo fueran técnicamente viables en esta etapa. Por ejemplo, priorizamos la implementación de un **menú interactivo con fotos reales** y un sistema de **personalización de hamburguesas**, ya que ambos ofrecían mejoras claras sin requerir desarrollos demasiado complejos.

2. ¿Qué aprendimos al mapear el recorrido del usuario?

Al mapear el recorrido del usuario, identificamos puntos críticos donde se podían

generar frustraciones o abandonos, como la necesidad de crear una cuenta para pedir o la falta de claridad en el proceso de pago. Esto nos permitió **visualizar oportunidades de mejora concretas** en cada etapa del flujo, como mostrar promociones desde la pantalla inicial, facilitar la exploración del menú o simplificar el contacto por WhatsApp tras confirmar el pedido.

3. ¿Cómo estas ideas nos ayudan a enfocarnos mejor para la siguiente fase?

Estas ideas nos proporcionan un **foco claro para el diseño de soluciones centradas en el usuario**. Sabemos qué funcionalidades priorizar para mejorar la experiencia y aumentar la conversión: recomendaciones con IA, personalización, claridad visual y simplicidad en el proceso de compra. Esto nos permitirá prototipar de forma más dirigida y validar rápidamente si estamos resolviendo los verdaderos problemas de nuestros usuarios.