**Historias de usuario – Landing page + CRM + Dashboard**

**📦 Historias de Usuario – Catálogo y Carrito**

1. **Visualización general de productos**
   * Como usuario cliente, quiero ver todos los productos disponibles en un catálogo para poder elegir lo que deseo comprar.
2. **Visualización por categoría**
   * Como usuario cliente, quiero ver los productos filtrados por categoría (por ejemplo: electrónica, ropa, alimentos) para encontrar más fácilmente lo que necesito.
3. **Filtrar productos**
   * Como usuario cliente, quiero filtrar los productos por:
     + Marca
     + Precio (de menor a mayor y de mayor a menor)
     + Más vendidos
     + Productos con descuento
     + Valoración de otros clientes  
       para poder encontrar lo que mejor se ajuste a mis necesidades y presupuesto.
4. **Agregar productos al carrito**
   * Como usuario cliente, quiero poder seleccionar productos del catálogo para agregarlos al carrito de compras y seguir navegando sin perder lo que ya seleccioné.
5. **Modificar cantidades en el carrito**
   * Como usuario cliente, quiero poder aumentar, disminuir o eliminar la cantidad de un producto dentro del carrito para ajustar mi pedido antes de comprar.
6. **Ver resumen del carrito**
   * Como usuario cliente, quiero ver un resumen del contenido de mi carrito (productos, cantidades, precios individuales y precio total) para saber cuánto voy a pagar antes de realizar la compra.
7. **Persistencia del carrito (opcional pero recomendable)**
   * Como usuario cliente, quiero que los productos que agregué al carrito permanezcan allí incluso si cierro la página o me desconecto, para no perder lo que ya seleccioné.

**💳 Historias de Usuario – Pagos y Facturación**

1. **Formulario de datos personales**
   * Como usuario cliente, quiero completar un formulario con mi nombre y apellido, domicilio, teléfono y correo electrónico, para que la tienda tenga la información necesaria para la entrega y contacto.
2. **Seleccionar forma de pago**
   * Como usuario cliente, quiero poder seleccionar el método de pago (efectivo o Mercado Pago), para pagar de la forma que me resulte más conveniente.
3. **Resumen antes del pago**
   * Como usuario cliente, quiero ver un resumen final de la compra (productos, cantidades, subtotal, costo de envío si aplica, total a pagar y forma de pago seleccionada) antes de confirmar el pedido.
4. **Confirmación de compra**
   * Como usuario cliente, quiero recibir una confirmación de que mi pedido fue realizado exitosamente, ya sea en pantalla y/o por correo electrónico.
5. **Recibo o factura (opcional pero recomendable)**
   * Como usuario cliente, quiero recibir una factura o comprobante de la compra para tener un respaldo de mi transacción.

**📊 Dashboard y CRM – Gestión de Leads**

**1. Captura de leads desde el formulario de compra**

* **Como administrador**, quiero que los datos ingresados por los usuarios al realizar una compra (nombre, apellido, domicilio, teléfono, correo electrónico y forma de pago) se almacenen automáticamente en el sistema, para poder hacer seguimiento a cada venta y contacto generado.

**2. Visualizar leads**

* **Como administrador**, quiero poder ver una lista de todos los formularios completados (leads) con sus respectivos datos, para identificar las ventas realizadas y posibles clientes frecuentes o interesados.

**3. Filtrar y buscar leads**

* **Como administrador**, quiero poder filtrar o buscar leads por nombre, correo electrónico, forma de pago o fecha de compra, para acceder rápidamente a la información relevante.

**4. Ver detalles de un lead**

* **Como administrador**, quiero poder ver la información completa de un lead al hacer clic sobre él, para analizar el historial de la compra y tomar decisiones (seguimiento, reclamos, etc.).

**5. Eliminar leads obsoletos o inválidos**

* **Como administrador**, quiero poder eliminar leads antiguos o inválidos para mantener limpia la base de datos y enfocarme en los leads activos.

**🛠️ Dashboard – Gestión de Productos**

**Objetivo: Permitir al administrador gestionar completamente el catálogo de productos desde una interfaz protegida.**

**1. Agregar nuevos productos**

* **Como administrador**, quiero tener un formulario para agregar nuevos productos con campos como: nombre, descripción, precio, stock, peso, imagen, categoría, estado (activo/inactivo), para mantener el catálogo actualizado.

**2. Ver todos los productos**

* **Como administrador**, quiero poder ver una lista completa de todos los productos registrados en el sistema, con sus datos principales (nombre, categoría, precio, estado), para tener una visión general del inventario.

**3. Editar productos existentes**

* **Como administrador**, quiero poder editar los datos de un producto (nombre, precio, stock, descripción, etc.) para mantener la información actualizada.

**4. Eliminar productos**

* **Como administrador**, quiero poder eliminar productos del sistema cuando ya no estén disponibles o no deban mostrarse más en el catálogo.

**5. Cambiar el estado de un producto**

* **Como administrador**, quiero poder activar o desactivar productos para controlar su visibilidad en el frontend sin tener que eliminarlos completamente.

**6. Filtrar productos por estado, categoría o stock**

* **Como administrador**, quiero filtrar los productos por diferentes criterios (categoría, estado, stock bajo) para gestionar rápidamente los que necesitan atención.

**📈 Dashboard – Administración de Métricas y Ventas**

**Objetivo: Permitir al administrador visualizar y analizar el rendimiento del e-commerce mediante reportes y estadísticas.**

**1. Visualizar ventas totales**

* **Como administrador**, quiero poder ver el monto total vendido en un período determinado (por día, semana, mes o año), para evaluar el rendimiento general del negocio.

**2. Ver cantidad de pedidos realizados**

* **Como administrador**, quiero ver cuántos pedidos se realizaron en un período de tiempo, para entender la frecuencia y volumen de compras.

**3. Visualizar productos más vendidos**

* **Como administrador**, quiero ver un ranking de los productos más vendidos, para identificar cuáles tienen mayor demanda y optimizar el stock.

**4. Filtrar métricas por rango de fechas**

* **Como administrador**, quiero poder seleccionar un rango de fechas específico para visualizar las métricas de ese período, y así analizar temporadas específicas o campañas promocionales.

**5. Métricas por método de pago**

* **Como administrador**, quiero saber qué porcentaje de las ventas se realiza con efectivo y cuál con Mercado Pago, para ajustar estrategias de pago y promociones.

**6. Ingresos por categoría**

* **Como administrador**, quiero ver cuánto ingreso genera cada categoría de productos, para tomar decisiones sobre qué tipo de productos promover o ampliar.

**7. Exportar reportes**

* **Como administrador**, quiero poder exportar los reportes de métricas en formatos como PDF o Excel, para compartirlos o analizarlos fuera del sistema.