**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 o promoción
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.
   * Una vez confirmada la compra con los datos del formulario, se enviaran al WhatsApp un mensaje prellenado con todos los datos del cliente con los productos de compra para el envió del mensaje al comercio.
5. **Recibo o factura (opcional pero recomendable)**
   * Como usuario cliente, quiero recibir una factura o comprobante de la compra por medio de un correo electrónico 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.