

# HACKATON: "EL PODER DE LA IA EN E-COMMERCE"

## "FIRST ACTION BOOSTER"

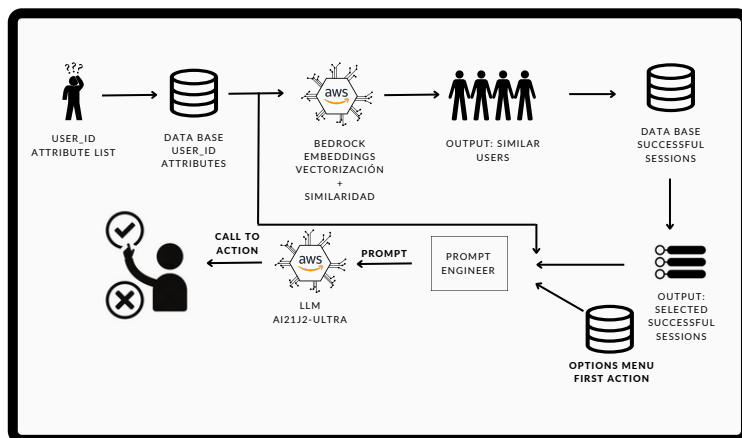
Estamos convencidos de que nuestra solución MVP, "FIRST ACTION BOOSTER", puede revolucionar la forma en que los usuarios navegan por el complejo panorama del e-commerce. Al aprovechar tecnologías de vanguardia de AWS e insights impulsados por datos, nuestro objetivo es optimizar la experiencia del usuario, simplificar el proceso de compra e impulsar la rentabilidad para Trafilea. Creemos que al implementar "FIRST ACTION BOOSTER", Trafilea puede mantenerse a la vanguardia en el mercado competitivo actual y lograr un éxito sostenido en el ámbito digital.

### Business Understanding

Comprendiendo las particularidades y desafíos de las cinco unidades de negocio de Trafilea, nuestro análisis inicial se centró en Shapermint, una de las marcas líderes de la empresa. Este enfoque nos permitió identificar oportunidades clave para mejorar la eficiencia y la efectividad operativa en cada una de estas unidades. Basándonos en el marco del Hackaton y en las contribuciones de nuestros mentores y expertos, creamos la solución MVP "FIRST ACTION BOOSTER". Esta solución mejora la rentabilidad del e-commerce en Funnel mediante recomendaciones personalizadas adaptadas a las rutas de compra exitosas previamente identificadas.

### Desarrollo de la solución: personalización y optimización del embudo de ventas con "FIRST ACTION BOOSTER"

Esta solución mejora la rentabilidad del e-commerce mediante recomendaciones personalizadas adaptadas a las rutas de compra exitosas previamente identificadas y el perfil del usuario. "FIRST ACTION BOOSTER" permite optimizar el embudo de ventas desde la instancia inicial de interacción usuario-sitio web, proporcionando recomendaciones iniciales basadas en casos de éxito de compra y pathings predeterminados. Esto no solo soluciona una de las principales problemáticas de funnel, sino que también se fundamenta en la inteligencia artificial (IA) para asegurar la permanencia y la compra del usuario, mejorando continuamente la experiencia del usuario y optimizando las estrategias de retención.



Esquema de solución propuesta

Creemos que "FIRST ACTION BOOSTER" tiene un potencial significativo. Proponemos escalar la solución para cubrir todas las etapas del embudo de ventas (vertical) y aplicarla en todas las unidades de negocio de Trafilea (horizontal). Además, buscamos un despliegue eficiente que permita una mejora continua y un impacto medible en todas las áreas relevantes de la empresa. Esto implica extender la solución a cada instancia del funnel, abordando todas las unidades de negocio de Trafilea y realizando un deployment bajo datos en la infraestructura de la organización, lo que permitirá obtener métricas de seguimiento completamente trazables para dimensionar las mejoras y abordar un proceso de mejora continua.