¿Sos consumidor de productos saludables, pero no los encontrás siempre en el mismo lugar?

¿Te ofrecen lo mismo, pero de otra marca que no conoces?

¿Encontrás mucha diferencia de precio entre marcas y comercios?

¿No te enterás de las promociones, talleres, charlas y degustaciones que proponen los comercios?

¿Te interesa estar informado de lanzamientos productos?

¿Buscás variedad de productos específicos? Apto veganos, Apto celíacos, Apto diabéticos, Apto intolerantes a la lactosa, Orgánicos, Kosher, Etc.

¡Todas estas preguntas y muchas mas buscamos responderte!

Queremos ser el nexo entre las marcas, los comercios y los consumidores, generando una comunidad de clientes interesados en el consumo de productos especializados.

**Los fabricantes (Marcas):**

Ingresarán a la app y se registrarán como tales. Ingresarán información de contacto comercial, de atención al consumidor y redes sociales. Deberán cargar el logo de la marca como imagen de perfil y poner una breve reseña de la empresa. Deberá definir tags(1) que identifiquen a la marca.

Luego podrán, de así desearlo, detallar todos los productos que poseen en su cartera. Para ello ingresarán el nombre que identifique el producto, gramaje, tags, imágenes.

Al mismo tiempo la marca podrá potenciar el consumo de sus productos mediante las siguientes secciones:

* Recetas: Detallará recetas que pueden realizarse con sus productos, taggeando a cada uno de los productos que participan de dicha receta (propios o de otras marcas que estén registradas en la app) y pudiendo agregar imágenes de la receta terminada.
* Estilo de vida: Mostrará el estilo de vida que la marca representa y lo que busca generar en las personas.
* Exposiciones: Detallarán las exposiciones en las cuales participarán definiendo: fecha, ubicación, horario, costo del ingreso e información general del evento.

**En un principio todo será gratuito, luego se deberá abonar 1 crédito mensual por cada producto que tenga cargado.** Al mismo tiempo las actualizaciones que realicen en las secciones (recetas, estilo de vida y talleres) llegaran sus fans (aquellos que hayan definido que son compradores habituales en dicho comercio mediante el uso de un “Like” o algo similar) de forma gratuita **y podrán alcanzar potenciales interesados segmentados mediante la compra de créditos.**

**Los comercios:**

Ingresarán a la app y se registrarán como tales. Ingresarán información de contacto, medios de pago, dirección completa y redes sociales. Deberán cargar una foto del frente como imagen de perfil, y podrán cargar fotos adicionales del interior del mismo.

Luego deberán seleccionar entre todas las marcas registradas en la app cuales de ellas tienen incorporadas en su surtido. Luego tendrán la opción de seleccionar cuales de los productos de cada marca son los que ofrecen a la venta. El siguiente paso, no obligatorio pero si muy eficiente, definir si cuenta con stock o no.

* En caso de contar con stock podrá, si lo desea, definir el precio al que lo vende en su comercio.
* En caso de no contar con stock podrá, si lo desea, seleccionar entre opciones para que su cliente sepa cuando ingresará la mercadería (Llega en X fecha, Llega esta semana, Llega la próxima semana, No hay fecha estipulada de entrega)

Al mismo tiempo los comercios tendrán una sección donde podrán cargar:

* Promociones: Deberán informar los productos o marcas participantes (taggear), el descuento o beneficio otorgado, la vigencia y una imagen que represente a la promoción o los productos participante.
* Degustaciones: Deberán informar los productos o marcas participantes (taggear), fecha y hora de la degustación.
* Talleres: Deberán informar el temario, costo, lugar, fecha y hora. Al mismo tiempo si hay marcas que acompañan la producción del taller podrán ser nombradas y taggeadas.

**En un principio todo será gratuito.** Todas las actualizaciones que se produzcan en las secciones anteriormente nombradas de cada comercio serán informadas a sus clientes (aquellos que hayan definido que son compradores habituales en dicho comercio mediante el uso de un “Like” o algo similar) de forma gratuita. **A su vez, de así desearlo, podrán llegar a potenciales interesados segmentados mediante la compra de créditos.**

**Usuarios:**

Los usuarios se registrarán como tales. Ingresaran una casilla de correo electrónico, fecha de nacimiento, sexo y ciudad de residencia.

Podrán buscar:

* Marcas
* Productos
* Comercios

Y filtrar por:

* Por ubicación
* Que se encuentre abiertos
* Por medios de pago
* ¿Permite compras online?
* Por certificados (Ej. Apto Veganos, Apto Celíacos, Etc.)

Y la visualización será en listado o en vista de mapa, donde identifique la ubicación del usuario y los negocios que se encuentren a su alrededor que cumplan con los filtros definidos.

El usuario tendrá la posibilidad de calificar marcas, productos y comercios mediante el uso de un calificador estandarizado que consultará lo siguiente:

* Marcas
  + ¿La conocías?
  + ¿La recomendarías?
* Productos
  + Calidad
  + Presentación
  + Precio
* Comercio
  + Atención
  + Surtido
  + Precios

A su vez el usuario podrá recomendar a otros usuarios y/o compartir en sus redes sociales marcas, productos o comercios.

Los usuarios podrán hacerse fans de marcas y productos y definirse como clientes habituales de los comercios que ellos deseen.

**Puntaje Usuarios**

Los usuarios que ayuden a mejorar la comunidad con sus calificaciones serán segmentados en:

* Usuarios “Oro”: Aquellos que estén dentro del 30% de los usuarios que mas aporten a la plataforma
* Usuarios “Plata”: Aquellos que estén entre el 31% y el 70% de los usuarios que mas aporten a la plataforma.
* Usuarios “Cobre”: Resto de los usuarios

Según el segmento en el que se encuentre cada usuario participará por:

* Descuentos en comercios
* Productos sin cargo
* Entradas a talleres sin cargo

**Puntaje Fabricantes y Comercios**

Cuanta más información completen las marcas y comercios de sí mismos, mejor posicionamiento tendrán al momento de generarse una búsqueda por parte de los usuarios. Lo mismo sucederá con las calificaciones de los usuarios, las cuales serán otro factor que impacte en el posicionamiento en las búsquedas.

A su vez si una marca o comercio cumple con completar el 100% de la información solicitada obtendrá un perfil “validado”.

Por último si una marca, producto o comercio tiene un promedio de calificaciones:

* >= 4 se lo denominará “Oro”
* <4 y >=3 se lo denominará “Plata”
* <3 y >=1,5 se lo denominará “Cobre”
* <1,5 se lo denominará “No recomendado”

La denominación, en todos los casos, aparecerá una vez que se tengan mas de 10 votos. En caso de tener la denominación de “No recomendados” se informará a los administradores para analizar la continuidad de dicha marca, producto o comercio en la plataforma.

**Venta desde la app**

En el caso de los comercios que definen los productos de una marca que trabajan, definen si cuentan con stock o no, tendrán la opción de activar la venta por medio de la plataforma de dicho stock al precio que ellos definieron que tienen el producto a la venta en su tienda.

De esta forma el usuario que ubica un producto que está buscando podrá concretar la compra y el pago de forma remota y luego retirar el producto en el comercio.

El comercio abonará una comisión por la gestión de la venta y la cobranza. Dicha comisión podrá variar según cada marca y la denominación (Oro, Plata o Cobre) que tenga cada comercio.

**De la segmentacion**

La segmentación de los usuarios será por:

* Ubicación
* Sexo
* Rango etario
* Denominación de clientes (Oro, Plata o Cobre)
* Marcas similares de las cuales son fans
* Comercios similares de los cuales son clientes

La segmentación se utilizará para que las marcas o comercios puedan llegar a potenciales clientes al utilizar sus créditos para impulsar las publicaciones de sus secciones.