



TO MATE

E-Commerce

Diseñado para venta de Mate por internet a través de una Plataforma digital y de fácil acceso para los usuarios.

Objetivo

Brindar a los clientes potenciales un medio digital que permita mostrar los diferentes productos ofrecidos por las entidades comerciales que lo adopten.

Para ingresar a la página, clic [aquí](#)



OBJETIVO GENERAL

Establecer los modelos de venta y branding necesarios para el ofrecimiento de los productos a través de TO MATE.



CONCEPTO DE VENTA

Bebida

- ¿Quién lo consume?
- ¿Dónde lo consumen?
- ¿Cuánto consume cada cliente?

Kit

- ¿Cuántos se venden?
- ¿Cuántos tipos existen?
- ¿Cuántos se venden por tipo?

Yerba

- ¿Qué cantidad se vende?
- ¿Cuántos tipos existen?
- ¿Cuál se vende más?

En general

- ¿Existen temporadas?
- ¿Duración de cada temporada?
- ¿Qué temporada vende más?
- ¿Cuánto cuesta enviarlo?
- Domicilios y teléfonos.

ETAPAS DE PUESTA EN OPERACIÓN

- Conocer el mercado.
- Áreas de Oportunidad del e-commerce.
- Adquisición de Hosting.
- Definir nombre de Dominio.
- Deploy o pruebas en Dominio.
- Definir el Branding.

CONOCER EL MERCADO

Con la información obtenida del concepto de venta, se pretende conocer:

- El costo de venta.
- La forma de promover o publicitar la venta.
- El costo de distribución.
- El consumo diario o por período.
- El aspecto general de cada negocio.
- Entre los comerciantes, la aceptación de la plataforma To MATE





PROPUESTA DE MEJORA

Verificando las áreas de Oportunidad de To
Mate como plataforma con Dev de Back-
End y Front-End

Equipo de To Mate



William Salas Bolaño

Colombia

Front-End (Conceptual Model)

Dionicio Hurtado

Colombia

Front-End (Broker with back-end)

Silvia Pérez

Argentina

Front-End (Video and Interface Desing)

Florencia Sgroy

Argentina

Front-End (Middle Ware and Broker with back-end)



Equipo de To Mate

Nahuel Riveros

Argentina

Back-End (API Mercado Pago)

Sebastian Vera

Argentina

Back-End (API)

Jesús M. Delgado Sánchez

Argentina

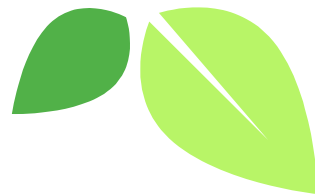
Back-End (Deploy Project)



Alejandro Téllez Aguilar

México

Back-End (API)



Busqueda...



Ordenar

- ☐ A-Z
- ☐ Z-A
- ☐ Menor precio
- ☐ Mayor precio

Categoría

- ☐ Todos
- ☐ Mate
- ☐ Yerba
- ☐ Bombilla
- ☐ Kit
- ☐ Todos
- ☐ Industrial
- ☐ Artesanal
- ☐ Sintético

Material

Limpiar Filtros

**Bombilla Económica**

Bombilla

Industrial



\$200

**Bombilla para molienda fina**

Bombilla

Industrial



\$450

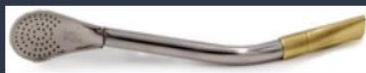
**Bombilla Clásica**

Bombilla

Industrial

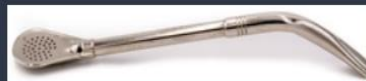


\$300

**Bombilla Clásica con punta dorada**

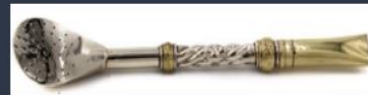
Bombilla

Industrial

**Bombilla Clásica Pico de Loro**

Bombilla

Industrial

**Bombilla Corta**

Bombilla

Industrial





- El video:

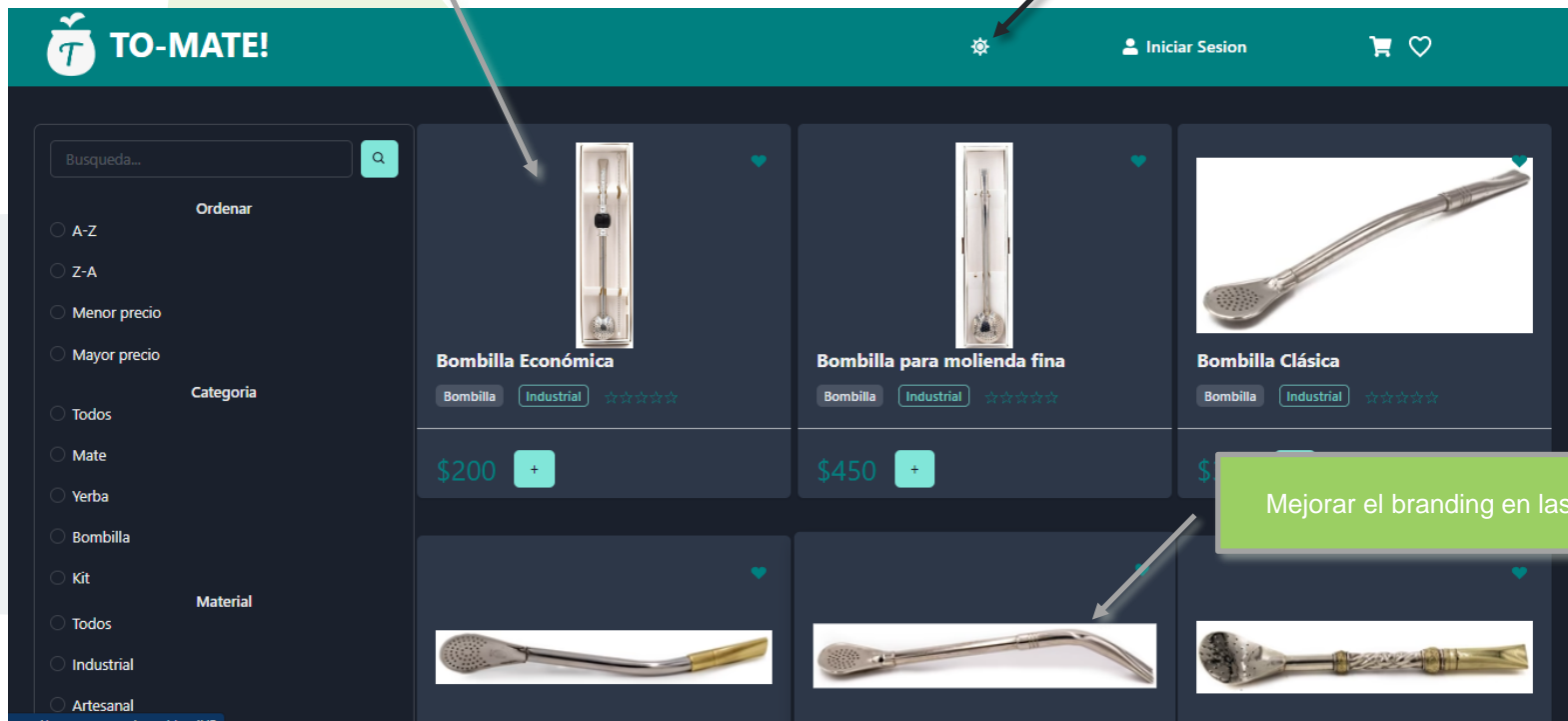
- Se puede alojar en youtube u otra plataforma para mejorar el rendimiento.
- Los mensajes pueden ser más pequeños.
- Mejorar el fondo en la landing.

- Fondo:

Colocar una imagen tipo svg que esté fija (Puede ser con unas plantas de Mate y que cambie de acuerdo al tono claro u oscuro)

Reducir el tamaño de las cards.


Quitar botón. No sería necesario si se define un background diferente.



Mejorar el branding en las imágenes.

Front-End


Carrito de Compras (3 Productos)



Mate Torpedo Premium con base

\$1,300.00 x 1


Delete



Mate Clásico tallado

\$1,400.00 x 1

Delete



Mate Torpedo Clásico


\$700.00 x 1

Delete

Resumen del Pedido

Total
\$3,400.00

Comprar



Mate Torpedo Premium con base

Delete

- **Modo Oscuro:**
No permite ver el detalle.
- **Carrito:**
Un vez comprado debe vaciarse.
- **Botón Delete:**
Debe ser Quitar.
Podría considerarse una opción de vaciar carrito.



Uso de Mapa:

En el concepto de venta se deben solicitar los datos de la ubicación, como domicilio para ubicarlo en el mapa, quizá colocar esos domicilios.

El mapa sería de todo Argentina.

Nombre de negocio

Domicilio

Teléfono

Nombre de negocio

Domicilio

Teléfono

Nombre de negocio

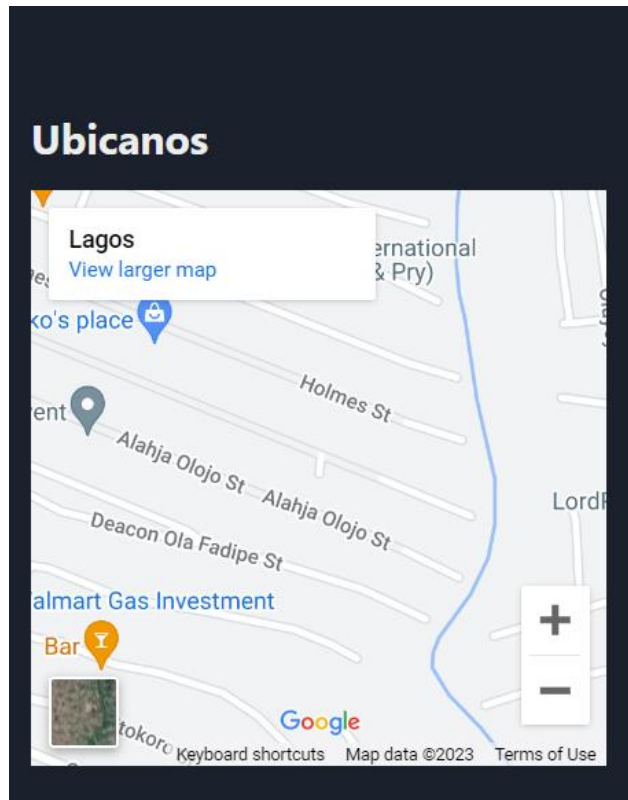
Domicilio

Teléfono

Nombre de negocio

Domicilio

Teléfono



Back-End

Por hacer:

- Definir el costo de hosting o dominio.
- Construir el dashboard de acuerdo a los requerimientos de administración obtenidos.
- Definir costos de Cloudinary (o quizá dentro de hosting con reducción de imágenes a WEBP, por ejemplo.)
- Seguridad de rutas en procesos de riesgo.
 - LOGIN.
 - COMPRA.
 - REGISTRO DE USUARIOS/CLIENTES.
 - ASPECTOS DE ADMINISTRACIÓN DEL DASHBOARD.
- **Establecer que variables se deben o requieren controlar.**

Por hacer:

- **Mejorar el envío de correos y su administración en el tiempo (¿Cuándo se envía?: Al comprar, al cancelar la compra, al devolver producto, etc.).**

Con el tiempo y la cantidad de información almacenada, se pueden obtener historial de:

- **Cantidad de compra por producto.**
- **Períodos de venta.**
- **Relación de usuarios/clientes.**
- **Compra por usuario/cliente. (se debe considerar promociones a clientes por parte del vendedor o por la plataforma a través de cupones de descuento)**
- **Ventas por vendedor (para administración de plataforma).**
- **Establecer reglas para obtener el costo-beneficio de cada producto. (si el equipo lo decide)**

Front-End

Por hacer:

- Definir el concepto de comentarios del producto o servicio. (Se califica con estrellas, texto y fotos, sólo texto, sólo estrellas, sólo fotos).
- Opiniones de producto.
- Definir cuales datos del producto deben ser registrados.
 - Se entiende esto como los metadatos: Esquemas de medida (kg, lts, capacidad, pieza), preguntas frecuentes, preguntas al vendedor, marca, modelo, esquemas de garantías, promociones.
- Pasarelas de pagos con bancos.
- Proceso de compra – venta y la relación cliente – vendedor. (Definir las reglas)
- Que información se debe desplegar en la app en celular o tableta. (Responsive)

La creación de un e-commerce implica la planificación cuidadosa de varios aspectos importantes. Aquí hay algunos elementos clave que deben considerarse:

- **Seleccionar una plataforma adecuada:** Es fundamental elegir una plataforma de comercio electrónico confiable que se adapte a sus necesidades y presupuesto. Existen opciones de código abierto, como WooCommerce o Magento, o plataformas pagas como Shopify o BigCommerce.
- **Diseño y experiencia de usuario:** El diseño del sitio web debe ser atractivo y fácil de navegar. La experiencia de usuario es crucial para el éxito de un e-commerce, por lo que debe ser intuitiva y clara.
- **Catálogo de productos:** Es importante tener una buena variedad de productos con descripciones precisas y detalladas para ayudar a los clientes a tomar una decisión de compra.

Breviario Cultural *(Continúa)*

- **Proceso de pago y seguridad:** El proceso de pago debe ser fácil y seguro, y debe ofrecer diferentes opciones de pago para los clientes. Además, debe garantizar la seguridad de la información personal y financiera de los clientes.
- **Marketing y promoción:** Para atraer a los clientes a su e-commerce, es importante contar con estrategias de marketing efectivas. Esto puede incluir publicidad en línea, optimización de motores de búsqueda, email marketing y promociones especiales. (Quizá hacer una landing y alojarla en sitio con SEO)
- **Logística y envío:** La logística y el envío son aspectos cruciales de un e-commerce. Debe considerar los tiempos de entrega, el seguimiento de envíos y las políticas de devolución.
- **Servicio al cliente:** Es importante contar con un buen servicio al cliente para responder rápidamente a las preguntas y necesidades de los clientes, y solucionar cualquier problema que puedan tener.

Colores:

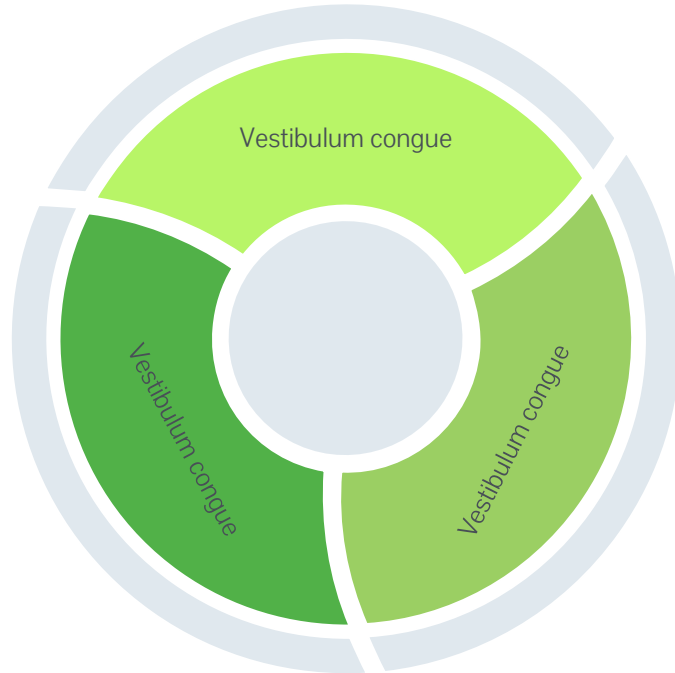
Texto Negro, ya está listo o previsto.

Texto Verde, los proporciona el cliente.

Texto Amarillo, se tiene experiencia en una plataforma.

Texto Rojo, establecer reglas y estrategias con cliente.

Use diagrams to explain
your ideas





And tables to compare data

	A	B	C
Yellow	10	20	7
Blue	30	15	10
Orange	5	24	16

Maps





89,526,124

Whoa! That's a big number, aren't you proud?





89,526,124\$

That's a lot of money

185,244 users

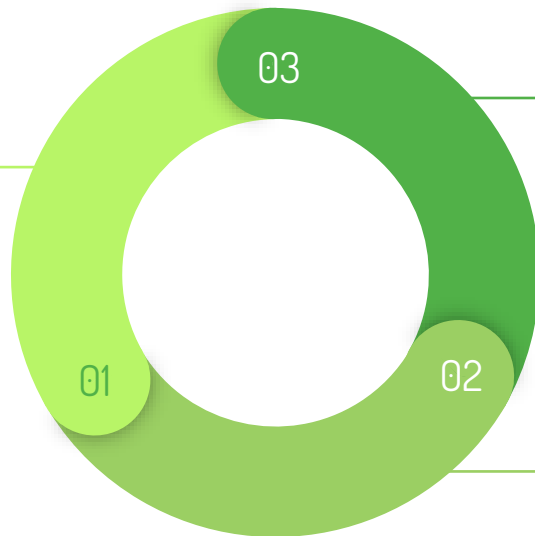
And a lot of users

100%

Total success!

Our process is easy

Vestibulum
congue
tempus



Vestibulum
congue
tempus

Vestibulum
congue
tempus



Let's review some concepts

Yellow

Is the color of gold, butter and ripe lemons. In the spectrum of visible light, yellow is found between green and orange.

Yellow

Is the color of gold, butter and ripe lemons. In the spectrum of visible light, yellow is found between green and orange.

Blue

Is the colour of the clear sky and the deep sea. It is located between violet and green on the optical spectrum.

Blue

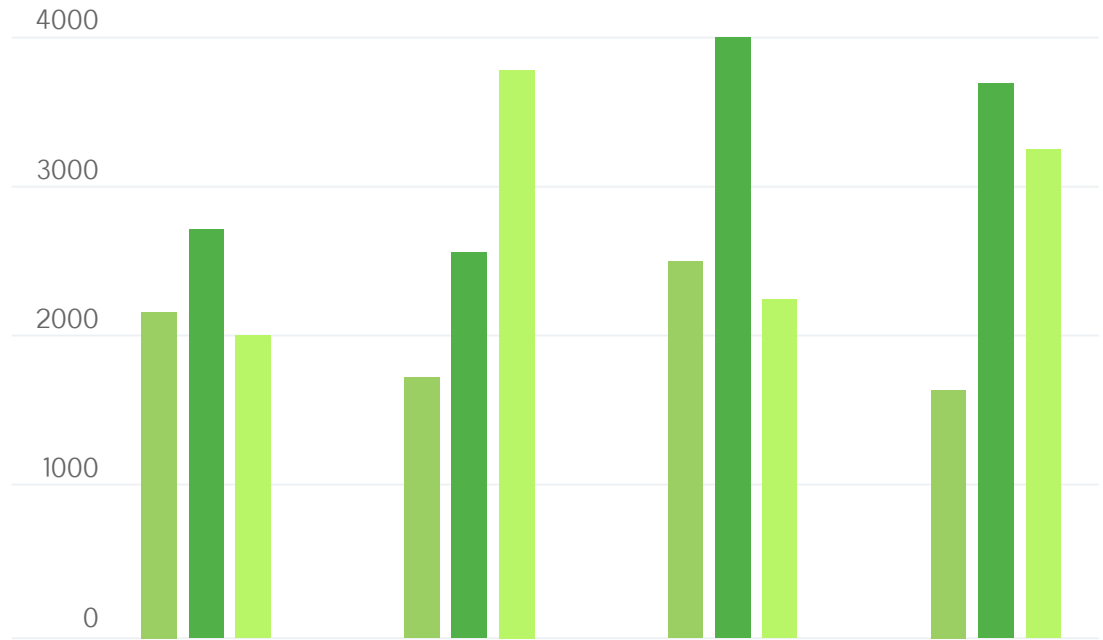
Is the colour of the clear sky and the deep sea. It is located between violet and green on the optical spectrum.

Red

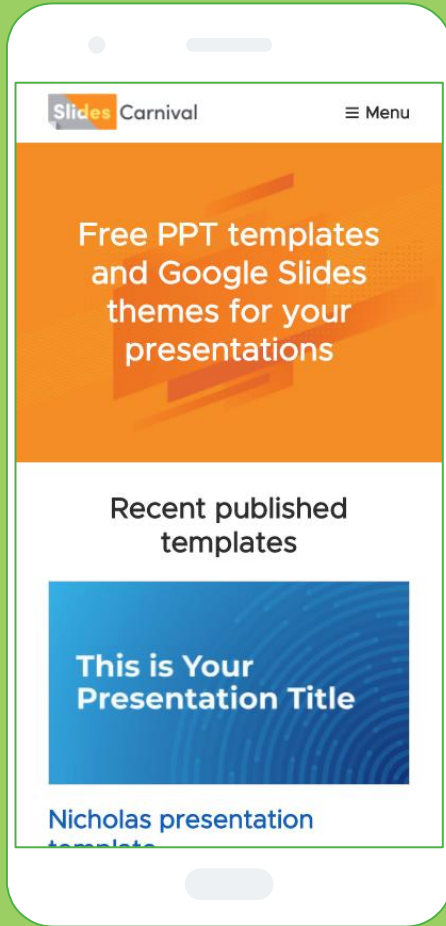
Is the color of blood, and because of this it has historically been associated with sacrifice, danger and courage.

Red

Is the color of blood, and because of this it has historically been associated with sacrifice, danger and courage.

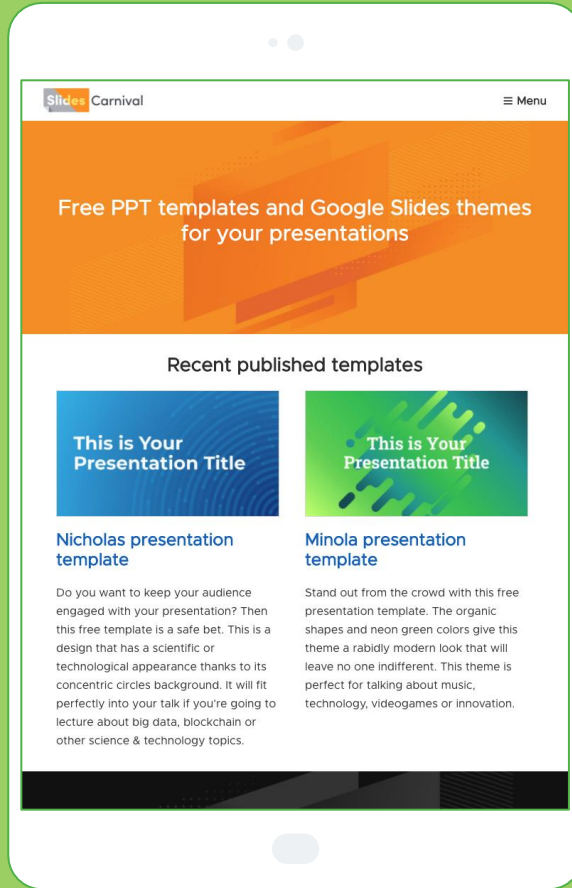


You can insert graphs from Excel or Google Sheets



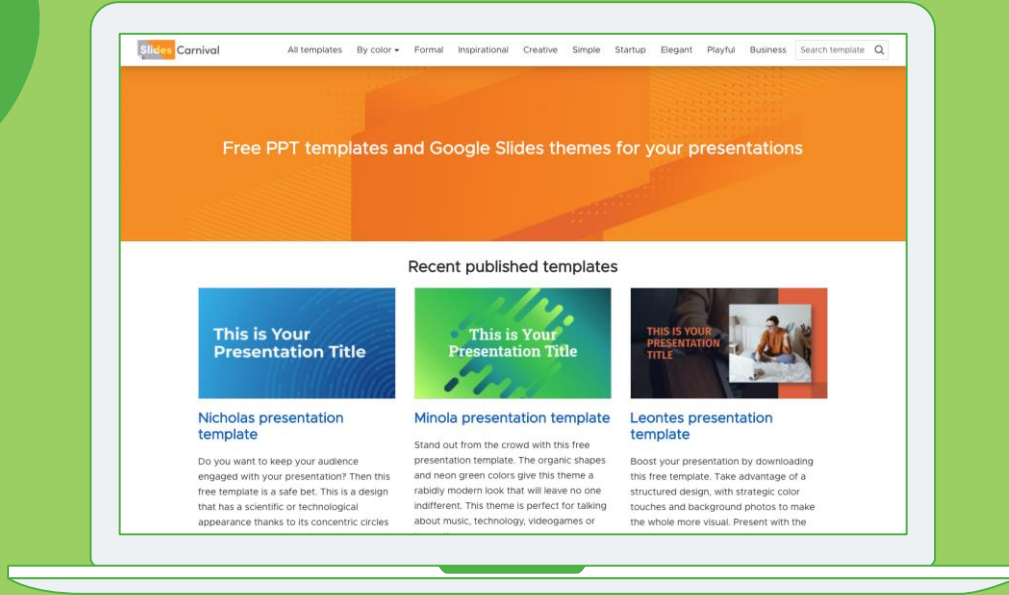
Mobile project

Show and explain your web, app or software projects using these gadget templates.



Tablet project

Show and explain
your web, app or
software projects
using these gadget
templates.



Desktop project

Show and explain your web, app or software projects using these gadget templates.

Thanks!

ANY QUESTIONS?

You can find me at

- @username
- user@mail.me





Credits

Special thanks to all the people who made and released these awesome resources for free:

- Presentation template by [SlidesCarnival](#)
- Photographs by [Unsplash](#)

Presentation design

This presentation uses the following typographies and colors:

- Titles: Dosis
- Body copy: Pontano Sans

You can download the fonts on these pages:

<https://www.fontsquirrel.com/fonts/dosis>

<http://www.1001fonts.com/pontano-sans-font.html>

Lime green **#b8f567**

Leaf green **#9bcf63**

Moss green **#51b148**

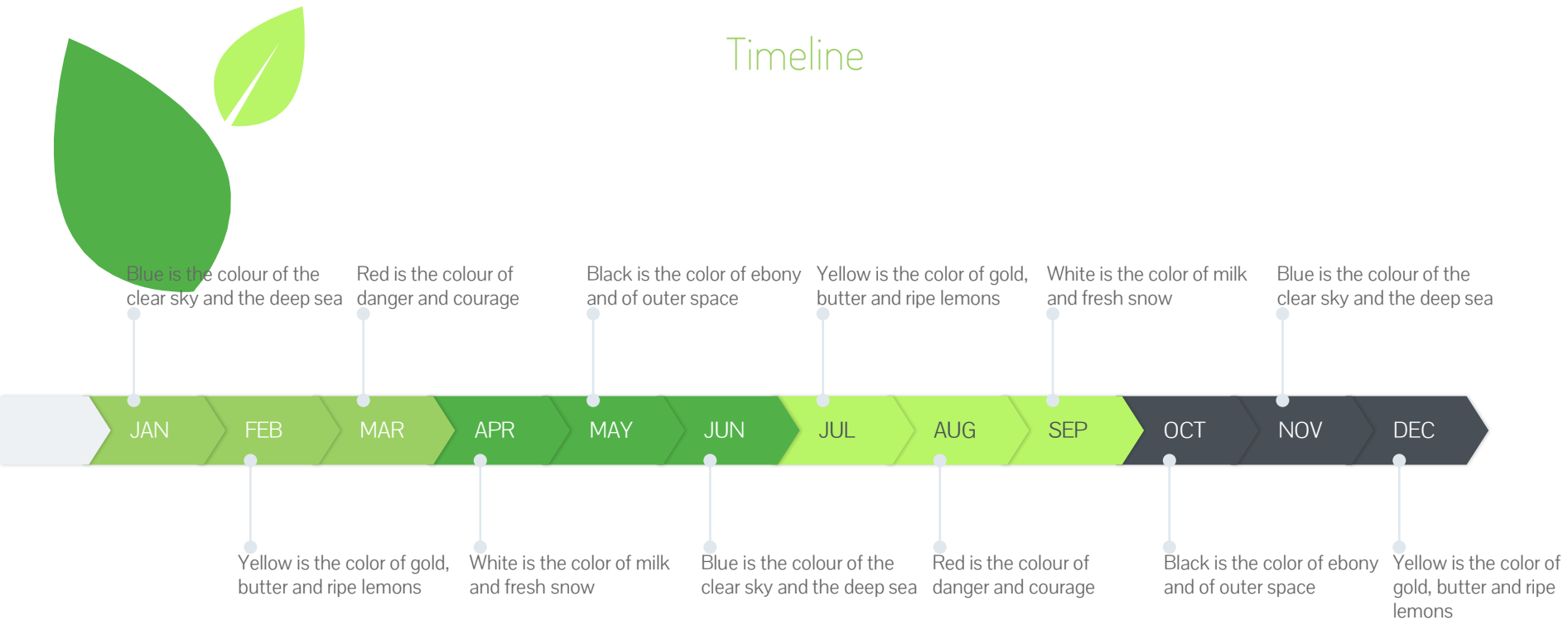
You don't need to keep this slide in your presentation. It's only here to serve you as a design guide if you need to create new slides or download the fonts to edit the presentation in PowerPoint®



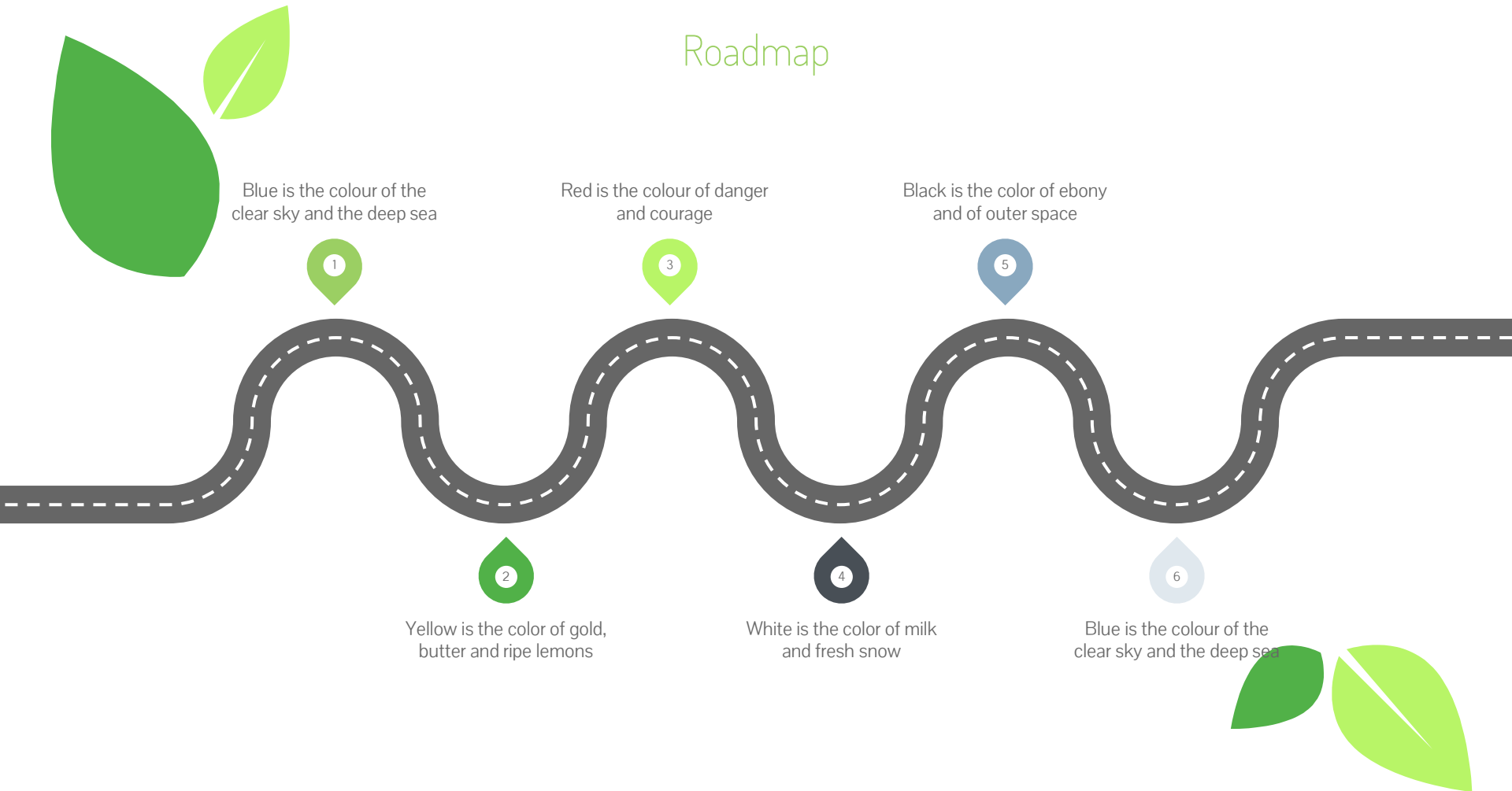
2. Extra Resources

For Business Plans, Marketing
Plans, Project Proposals,
Lessons, etc

Timeline

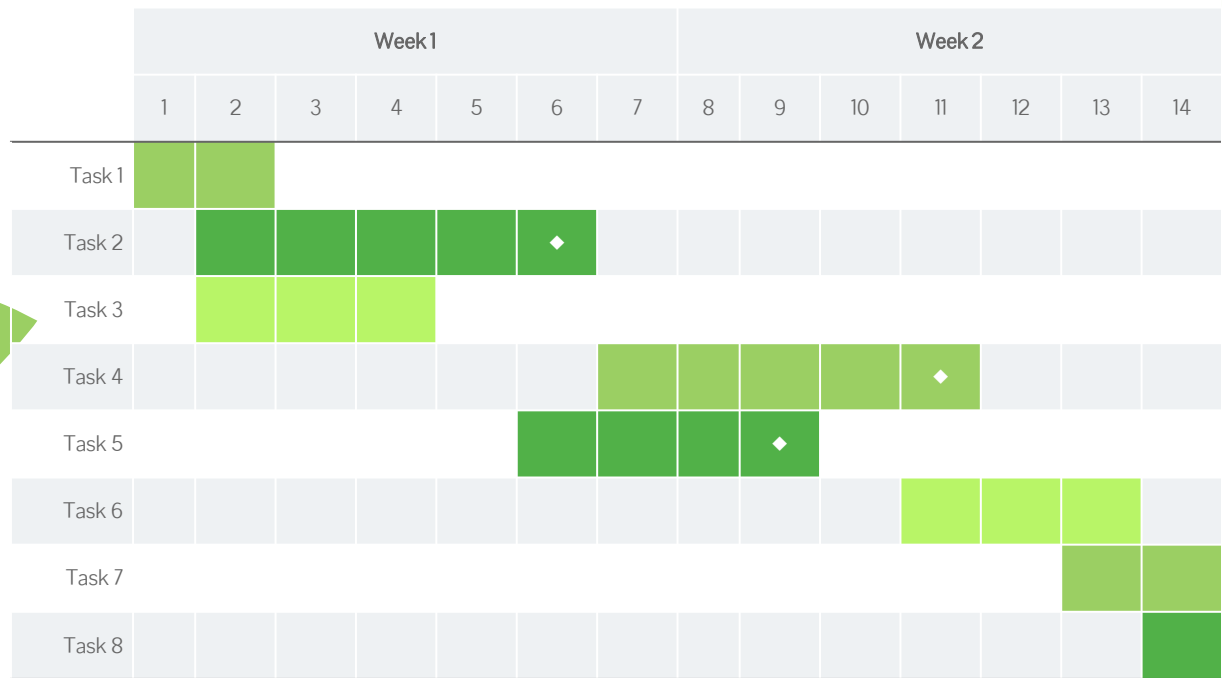


Roadmap





Gantt chart



SWOT Analysis

STRENGTHS

Blue is the colour of the clear sky and the deep sea

S

W

WEAKNESSES

Yellow is the color of gold, butter and ripe lemons

O

T

Black is the color of ebony and of outer space

OPPORTUNITIES

White is the color of milk and fresh snow

THREATS

Business Model Canvas

Key Partners

Insert your content



Key Activities

Insert your content



Value Propositions

Insert your content



Customer Relationships

Insert your content



Customer Segments

Insert your content



Key Resources

Insert your content



Channels

Insert your content



Cost Structure

Insert your content



Revenue Streams

Insert your content

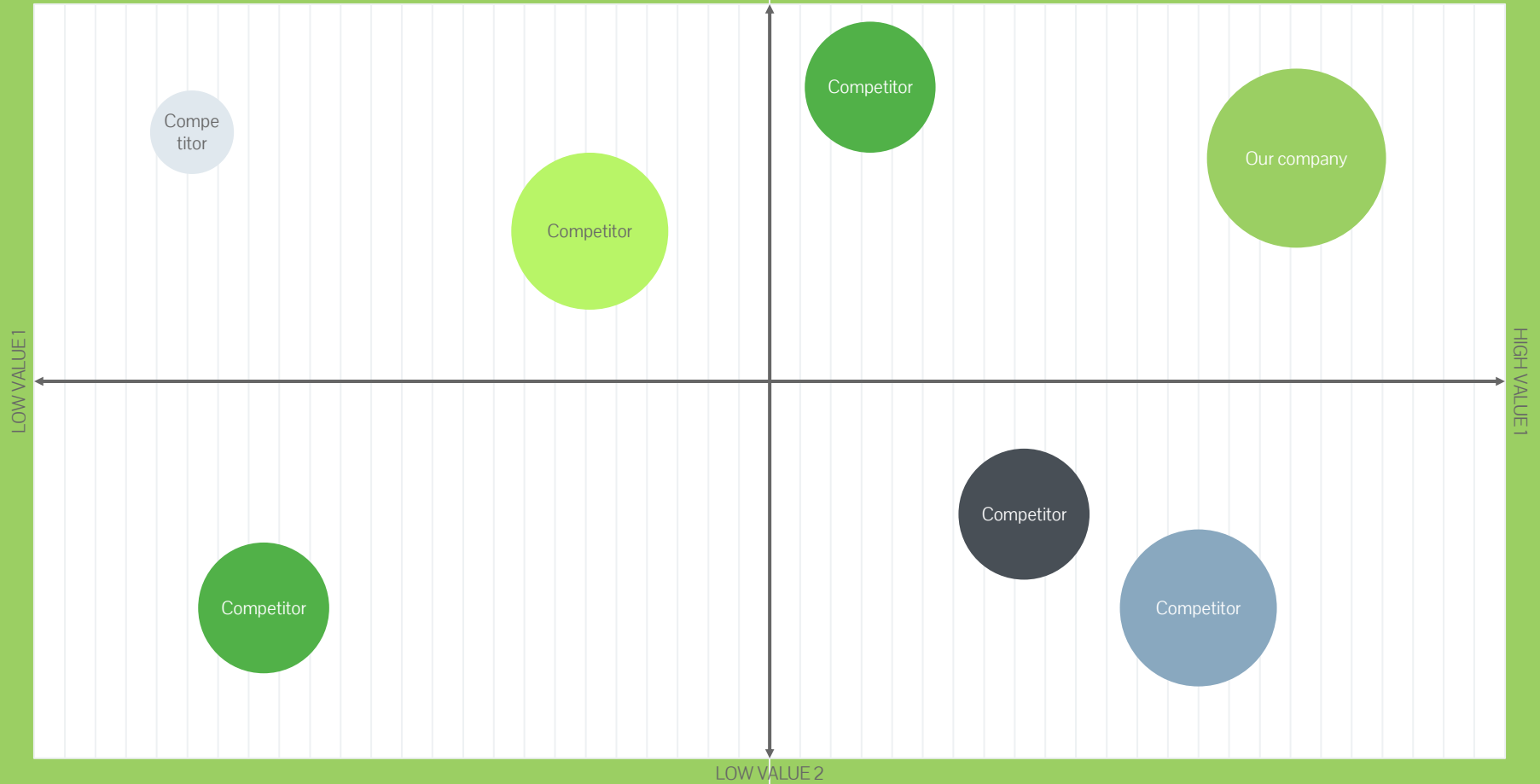




Funnel



Competitor Matrix





Weekly Planner

	SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
9:00 - 9:45	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task
10:00 - 10:45	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task
11:00 - 11:45	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task
12:00 - 13:15	✓ Free time	✓ Free time	✓ Free time	✓ Free time	✓ Free time	✓ Free time	✓ Free time
13:30 - 14:15	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task
14:30 - 15:15	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task
15:30 - 16:15	Task	Task	Task	Task	Task	Task	Task