



Kubera Labs
software agency.



¿Quiénes somos?

En Kuberalabs, somos más que una simple agencia de software. Somos un socio tecnológico comprometido con el éxito de nuestros clientes en Uruguay y más allá.

Nos diferenciamos de las grandes fábricas de software en el extranjero al enfocarnos en construir relaciones duraderas. Queremos ser su departamento de software de confianza, entendiendo a fondo su industria y respondiendo rápidamente a sus necesidades.

Nuestra misión es crear software de alta calidad que impulse su negocio. No somos una solución temporal, somos un aliado estratégico en el que puede confiar a largo plazo.

Nuestro Equipo



Co-Owner

BACK-END

Jose Javier Paez



Co-Owner

FULL-STACK

Federico Gonzalez



Co-Owner

FRONT-END

Nicolas Garcia

Nuestros Productos

1. Tienda Online E-commerce para Homeopatía

Objetivo: Desarrollo de una plataforma de comercio electrónico para exhibir y vender productos homeopáticos.

- **Funcionalidades Clave:**

- Organización de productos por categorías y tipos.
- Página de inicio con banners promocionales.
- Página de listado de productos (PLP) con filtros y búsqueda.
- Página de detalle de producto (PDP) con información detallada, carrusel de productos similares y botón de "Agregar al carrito".
- Envío de pedidos por WhatsApp al propietario con detalles del cliente y productos seleccionados para que el cliente pueda proseguir la compra con el cliente

www.kuberalabs.com

Nuestros Productos

2. Página Web Tetrada Marketing

- **Objetivo:** Creación de una landing page informativa y optimizada para SEO.
- **Contenido:** Presentación de la empresa, servicios ofrecidos y optimización para mejorar la visibilidad en buscadores.

Nuestros Productos

3. Página Web Inmobiliaria

- **Objetivo:** Desarrollo de un sitio web profesional para una inmobiliaria con múltiples sucursales.
- **Funcionalidades Clave:**
 - Página de inicio destacando la trayectoria de la empresa.
 - Catálogo de propiedades (casas, chacras, apartamentos) con buscador avanzado y filtros.
 - Visualización de información relevante en el listado de propiedades, incluyendo aceptación de banco.
 - Carga de imágenes y videos para cada propiedad.
 - Vinculación de propiedades a sucursales específicas.
 - Integración de contacto por WhatsApp con información de la sucursal correspondiente.
- **Desafío Adicional:** Gestión de múltiples sucursales y enlace de propiedades a la sucursal creadora, asegurando que la información de contacto sea precisa según la propiedad seleccionada.

Nuestros Productos

4. Desarrollo SaaS: Spamera(propio)

- **Objetivo:** Creación de una aplicación web para envío de mensajes masivos por WhatsApp.
- **Funcionalidades Clave:**
 - Inicio de sesión y escaneo de QR para conectar WhatsApp.
 - Gestión de contactos y personalización de mensajes con variables.
 - Sistema de plantillas para mensajes predefinidos.
 - Programación de envíos con frecuencia o fecha específica.
 - Soporte para envío de imágenes.

Consideraciones:

- Asegurar el cumplimiento de las políticas de WhatsApp para evitar bloqueos.
- Implementar medidas de seguridad para proteger los datos de los usuarios.
- Optimizar el rendimiento para manejar grandes volúmenes de mensajes.

Situación Actual

Actualmente, como equipo de desarrollo de IT compuesto por tres integrantes, reconocemos que enfrentamos limitaciones en áreas clave para impulsar nuestra marca y alcanzar a nuestros clientes de manera efectiva. Específicamente, carecemos de la experiencia y el enfoque necesarios para:

- **Marketing y comunicación:** Promocionar nuestros servicios de manera efectiva a través de redes sociales y otros canales digitales.
- **Desarrollo de producto:** Definir y ejecutar una estrategia clara para el desarrollo y mejora continua de nuestros productos.
- **Adquisición de clientes:** Identificar y atraer nuevos clientes potenciales de forma proactiva.

Propuesta.

1. Asociado en Ventas Externo

- **Misión:** Impulsar el crecimiento de la empresa mediante la adquisición de nuevos clientes y la gestión de relaciones comerciales existentes.
- **Responsabilidades:**
 - Identificar y contactar clientes potenciales interesados en nuestros servicios de desarrollo web, aplicaciones móviles y landing pages.
 - Presentar propuestas comerciales atractivas y cerrar acuerdos de venta.
 - Mantener relaciones sólidas con los clientes existentes, identificando oportunidades de venta cruzada (upselling) y renovación de contratos.
 - Colaborar con el equipo de desarrollo para comprender las necesidades de los clientes y garantizar su satisfacción.

Propuesta.

2. Product Owner (Interno en Kubera)

- **Misión:** Definir y liderar la visión estratégica de nuestros productos, asegurando su alineación con las necesidades del mercado y los objetivos comerciales.
- **Responsabilidades:**
 - Investigar el mercado y recopilar información sobre las necesidades de los clientes y las tendencias del sector.
 - Definir la hoja de ruta del producto, priorizando las funcionalidades y mejoras en función de su impacto potencial.
 - Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de desarrollo para garantizar que los productos se entreguen a tiempo y con la calidad esperada.
 - Actuar como enlace entre el equipo de desarrollo y los clientes, recopilando feedback y asegurando que los productos satisfagan sus necesidades.
 - Aportar ideas y conocimientos para mejorar nuestras estrategias de marketing y atracción de clientes.

Nota: El Product Owner no requiere conocimientos técnicos específicos, pero debe tener una comprensión sólida del mercado y las necesidades de los clientes, así como habilidades de comunicación y liderazgo.



Muchas gracias.

