



sus usuarios.

Hoy en día, si bien el e-commerce creció en muchos aspectos, y Pickabox se vio muy beneficiado, la barrera de entrada para un servicio como el de casilleros virtuales, aún sigue siendo muy alta por el prejuicio de que comprar en el exterior es mucho más difícil de lo que realmente es. El desafío era claro: Recuperar la reputación, y al mismo tiempo simplificar procesos para mejorar la experiencia, comunicándolo lo mejor posible.

En el año 2020, en parte por la pandemia, Pickabox comenzó a tener muchos problemas a nivel operativo, y tanto la marca, como la confianza de los clientes comenzó a caer en picada. A fines de Abril de 2021 me sumé al equipo con un objetivo: Llevar a su plataforma web al próximo nivel y recuperar la confianza de

NPS 🜚 En menos de 4 meses, el NPS de la plataforma pasó de -20 a 24. Los resultados de escuchar al usuario, trabajar constantemente en mejoras, y ofrecer



Pickabox necesitaba desarrollar un sistema de diseño escalable, que nos permita seguir creando nuevas funcionalidades rápidamente, y éstas se alineen entre ellas. A través de la metodología Atomic Design, en conjunto con el equipo de desarrollo, trabajamos en una gran librería de componentes UI. Esta es una

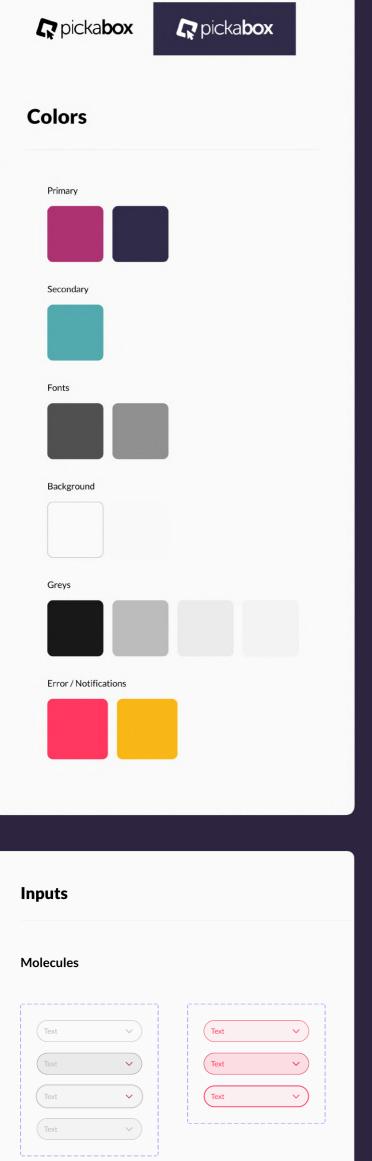
pequeña muestra:

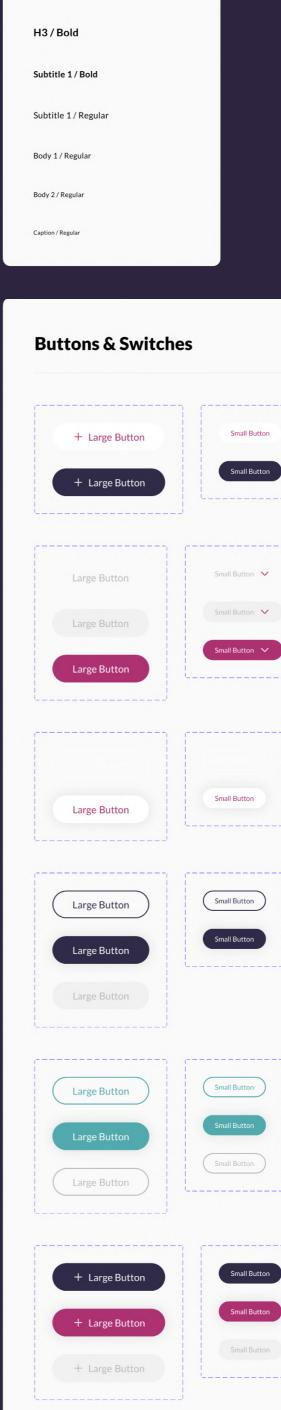
Por eso es que la interfaz de la plataforma cumple un rol clave para nuestros +50.000 usuarios.

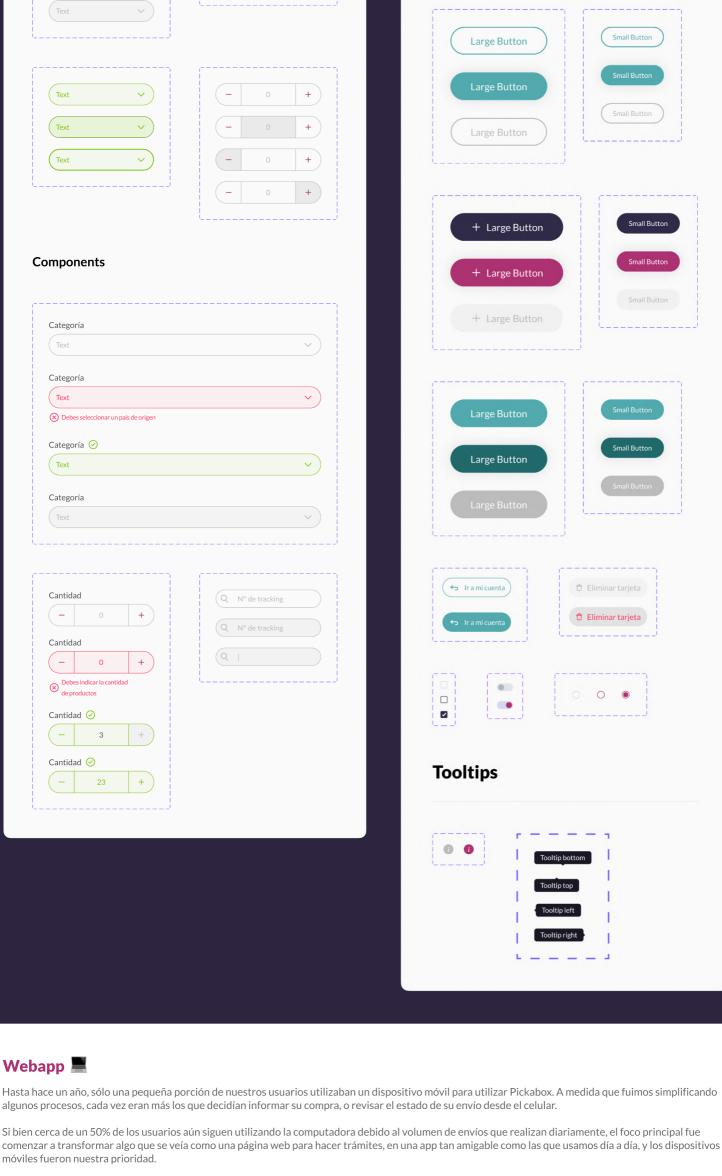
Typography Logos

H1/Black

H2/Bold









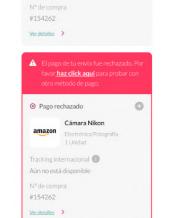
Compras en curso Revisa el estado de tus compras y envíos en

En camino al aeropuerto

Tracking internacional

tiempo real

picka**bo**x







8800 NW 24th Terrace, Dora Miami, Florida

CORREO

Tus cupones de descuento:

TOTAL ESTIMADO

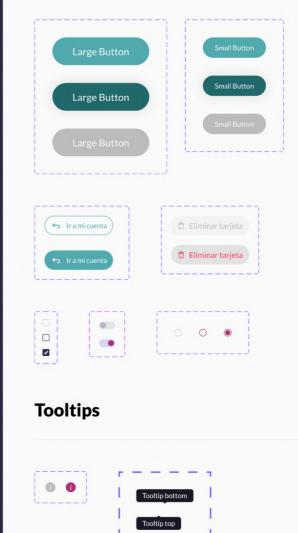
amazon

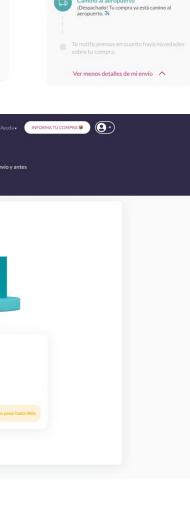
L

Confirmar datos

r picka**bo**x







R picka**bo**x

Detalle de tu envío

0

USD 14,00

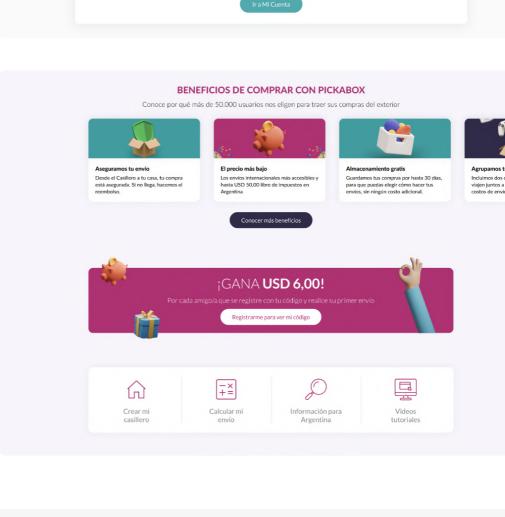
USD 4,00

INFORMA TU COMPRA ar tu compra una vez que hayas rea de que llegue a tu casillero.

¡LISTO! 🎉

amazon

Envío directo





Con el objetivo de minimizar la ansiedad, lanzamos la función "Notificaciones vía WhatsApp", para que el usuario no tenga que ingresar a la plataforma cada día para revisar el estado de su envío. Así, recibrá automáticamente cada actualización en tiempo real, sin necesidad de hacer ni un click.

Uno de los pain points más fuertes para el cliente, es la necesidad de saber dónde está

su paquete, y cuándo va a llegar. Esto genera una gran cantidad de consultas al equipo

Esta funcionalidad redujo un 35% la cantidad de reclamos en menos de 15 días. Si bien ahora se utiliza únicamente para enviar notificaciones, la misma plataforma implementada puede funcionar como bot de soporte, para salvar cualquier tipo de duda simple, reduciendo aún más la tasa de reclamos por envío.

presupuesto acotado, por lo que el esfuerzo más grande es optimizar recursos sin dejar de lado la velocidad y calidad en el producto final.

de Customer Service día a día.