



Guía de **FUNCIONES**

Beat • venido a tu nueva App!

Estamos emocionados de presentarte tu nueva herramienta para hacer crecer tu negocio: ¡tu propia aplicación comercial! Con esta aplicación, tendrás el poder de llegar a más clientes, mostrar tus productos de manera atractiva y facilitar el proceso de compra para tus usuarios.

En esta guía, te llevaremos de la mano a través de las funciones básicas de tu aplicación, asegurándonos de que te sientas cómodo y capacitado para sacar el máximo provecho de esta poderosa herramienta. Desde navegar por los productos hasta completar una compra, te guiaremos en cada paso del camino.



Barra de Navegación

La barra de navegación es una parte esencial de la interfaz de usuario de tu aplicación comercial, ya que proporciona una forma intuitiva y rápida para que los usuarios accedan a las diferentes secciones y funciones de la aplicación. Aquí hay algunos elementos comunes que podrían incluirse en la barra de navegación:



Íconos de navegación

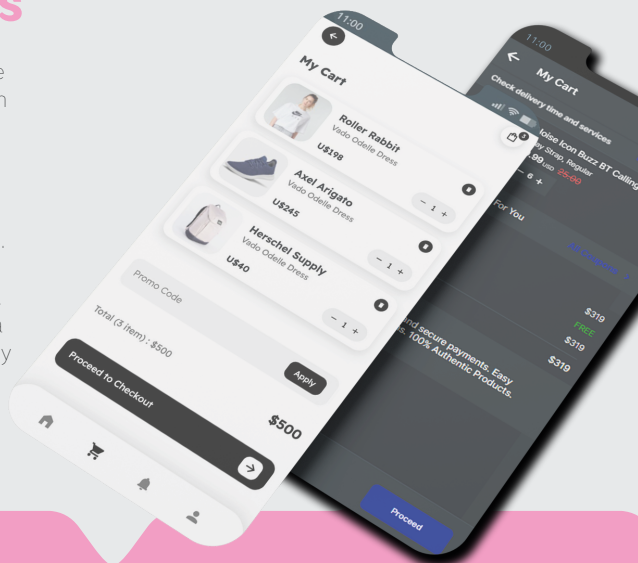
Estos son pequeños íconos o símbolos que representan las diferentes secciones de la aplicación, como "Inicio", "Categorías", favoritos "Carrito de compras" y "Perfil de usuario". Los usuarios pueden hacer clic en estos íconos para acceder rápidamente a las áreas de la aplicación que desean explorar.

La cantidad de íconos en tu app, depende de la cantidad de categorías principales que se hayan definido para optimizar el recorrido y la experiencia del usuario de acuerdo con tus objetivos.



Compras

El Carrito de Compras es una parte fundamental de cualquier tienda en línea, y hemos trabajado arduamente para asegurarnos de que las funciones que hemos integrado proporcionen una experiencia de usuario excepcional. Desde la selección de productos hasta la finalización del pago, cada aspecto del proceso de compra ha sido cuidadosamente considerado y optimizado para garantizar la máxima facilidad y eficiencia.



Editar la cantidad de productos

Los usuarios pueden ajustar la cantidad de productos que desean comprar directamente desde el carrito de compras.

Eliminar productos del carrito

Los usuarios tienen la opción de eliminar productos individualmente o en grupos desde su carrito de compras.

Actualizar el carrito de compras

Después de realizar cambios en el carrito, como agregar o eliminar productos, el carrito se actualiza automáticamente para reflejar los cambios.

Calcular subtotal

El carrito de compras muestra el subtotal de todos los productos incluidos en el carrito, antes de impuestos y gastos de envío.

Aplicar códigos de descuento

Los usuarios tienen la opción de aplicar códigos de descuento o cupones promocionales al carrito de compras para obtener descuentos en su compra total.

Calcular impuestos y gastos de envío

El carrito de compras calcula automáticamente los impuestos y los gastos de envío basados en la ubicación del usuario y los productos seleccionados.



Compras



\$ Mostrar total final

El carrito de compras muestra el total final que el usuario deberá pagar, incluidos impuestos, gastos de envío y descuentos aplicables.

Continuar con el proceso de pago

Los usuarios tienen la opción de proceder al proceso de pago directamente desde el carrito de compras, lo que les permite completar su compra de manera eficiente.

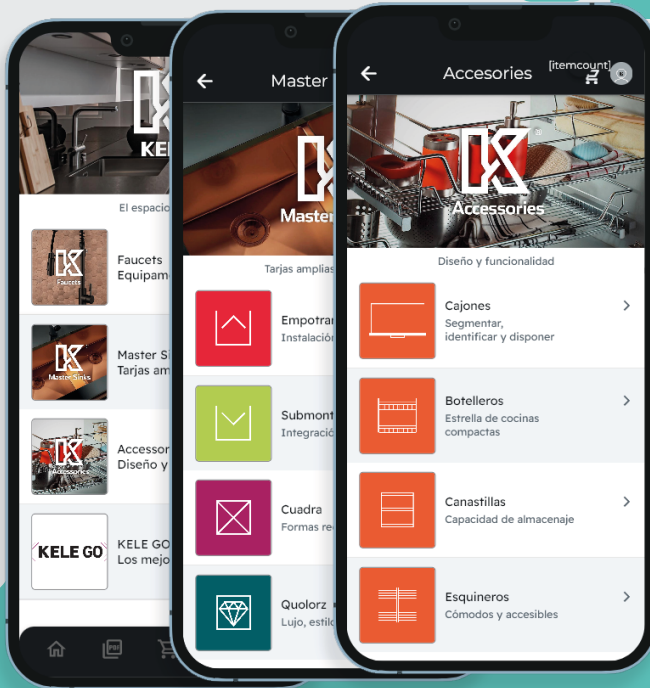
Compartir el carrito

Los usuarios pueden compartir su carrito de compras con amigos o familiares, o guardar una lista de deseos para futuras compras.

Guardar el carrito para más tarde

Los usuarios pueden guardar su carrito de compras para más tarde si desean completar la compra en otro momento.





Busqueda

La función de búsqueda de tu aplicación le permite a tus usuarios encontrar rápidamente los productos que están buscando, facilitando su experiencia de compra. Con solo ingresar palabras clave relevantes, como nombres de productos, categorías o SKU's, la búsqueda les ofrece resultados precisos y relevantes al instante.

Ya sea que estén buscando un artículo específico o simplemente navegando por tus colecciones, la búsqueda les ayuda a encontrar exactamente lo que necesitan con la máxima eficiencia. Además, con filtros avanzados y sugerencias inteligentes, puede refinar los resultados para encontrar el

producto perfecto que se adapte a las necesidades y preferencias de los usuarios.

Con la función de búsqueda, tu usuario no perderá tiempo buscando entre páginas de productos si lo que desea es ahorrar tiempo en esta labor. En su lugar, disfrutará de una experiencia de compra fluida y sin contratiempos, con acceso rápido a todo tu catálogo de productos o a uno de ellos directamente.



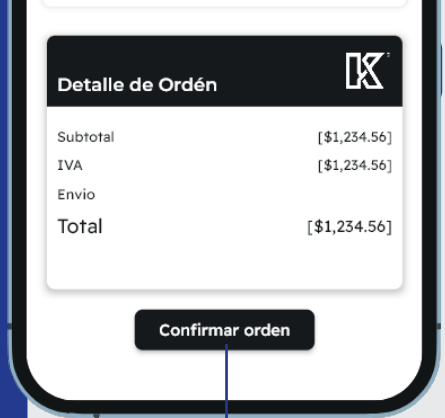
Ordenes

Una vez que los clientes han seleccionado sus productos, ingresado su información de pago y completado la transacción, la confirmación de órdenes les proporciona un comprobante detallado de su compra.

El ticket de confirmación generado incluye todos los detalles esenciales de la orden, como los números de identificación de cada orden, la lista de productos adquiridos, las cantidades, el precio total, la dirección de envío y la información de contacto del cliente. Este documento sirve como prueba tangible de la transacción completada y brinda a los clientes la tranquilidad de que su pedido se ha registrado correctamente.

Tu app posee la función automática de enviar por correo esta confirmación visual tanto a tu cliente como a ti para que puedas llevar un control sobre los pedidos y transparencia que tu app registra.

Con la confirmación de órdenes, tus clientes pueden estar seguros de que su compra se ha procesado con éxito y que pronto recibirán sus productos en la puerta de su hogar o que pueden pasar a recogerlos en el momento que lo deseen a tu tienda física. Este paso final no solo ofrece una sensación de satisfacción instantánea, sino que también refleja tu compromiso con la transparencia y la fiabilidad en cada interacción con tus clientes.



Confirmación de orden en pantalla



confirmación de orden por correo electrónico a usuario



Registro de orden en Backend de la marca



Alertas y Notificaciones

Una vez que los clientes han completado una transacción o se han registrado eventos importantes en tu aplicación, las alertas y notificaciones se encargan de mantenerlos informados en tiempo real. Estas alertas proporcionan actualizaciones instantáneas sobre el estado de sus pedidos, cambios en la disponibilidad de productos o cualquier otro dato relevante para su experiencia de compra.

Con la función de alertas y notificaciones, tanto tus clientes como tú pueden estar al tanto de cualquier novedad o acción necesaria. Desde recordatorios sobre artículos en su lista de deseos hasta confirmaciones de pago exitoso y actualizaciones sobre el estado de envío, estas notificaciones mantienen una

comunicación constante y transparente entre tu negocio y tus clientes.

Además, estas alertas personalizadas permiten a los usuarios gestionar sus preferencias de comunicación, asegurando que reciban solo la información que consideran relevante. De esta manera, la función de alertas y notificaciones no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también fortalece la relación entre tu negocio y tu base de clientes, fomentando la confianza y la fidelidad a largo plazo.

Puedes ahondar más en cómo usar las notificaciones usando estrategias de marketing en la guía que te incluimos llamada: Notificaciones Push.



Favoritos

La función de lista de favoritos es una herramienta invaluable para tus usuarios, ya que les permite guardar y organizar cuidadosamente sus productos preferidos en un solo lugar. Con solo un toque, pueden agregar artículos a su lista personalizada y acceder a ellos rápidamente en cualquier momento. Esta característica intuitiva no solo simplifica el proceso de compra, sino que también ofrece una experiencia más personalizada para tus clientes.

Imagina a un cliente que descubre un producto que le encanta pero no está listo para realizar la compra en ese momento. Con la lista de favoritos, pueden guardar fácilmente ese artículo y volver a él más tarde cuando estén listos para comprar. Además, tus clientes pueden usar la lista de favoritos como una forma de mantener un registro de los productos que desean comprar en el futuro o aquellos que desean compartir con amigos y familiares.



Usalos a tu favor

Además de ofrecer comodidad a tus clientes, la lista de favoritos también puede ser una herramienta poderosa para tu estrategia de marketing. Utiliza los datos recopilados de las listas de favoritos para entender mejor las preferencias, tendencias e intereses de tus clientes. Con esta información, puedes enviar recomendaciones personalizadas, ofertas especiales o promociones exclusivas para los productos que sabes que les interesan y que aún no se han animado a comprar.



¡Potencial Infinito!

Todas estas funciones sientan las bases para una experiencia de compra fluida y satisfactoria en tu aplicación. Sin embargo, recuerda que el desarrollo de una app es un proceso continuo y adaptable. A medida que tu negocio crece y evoluciona, las necesidades de tus clientes también cambiarán. Por lo tanto, considera estas funciones como el punto de partida y mantén siempre la flexibilidad para expandirlas y mejorarlas según sea necesario.

Al invertir en el desarrollo de tu aplicación, estás invirtiendo en la satisfacción y fidelización de tus clientes, así como en el crecimiento y éxito continuo de tu negocio. Con un enfoque constante en la mejora de la experiencia del usuario y el retorno de inversión para tu empresa, podrás usar esta eficiente herramienta para alcanzar tus metas y objetivos comerciales a corto, mediano y largo plazo.

Recuerda que estamos aquí para apoyarte en cada paso del proceso y estamos comprometidos a ayudarte a alcanzar el máximo potencial de tu aplicación. ¡Gracias por confiar en nosotros para llevar tu negocio al siguiente nivel.



Beat.

Mobile Marketing