

NOMBRES PARA LA APP: 2Shopi

LEMA: "Explora tus gustos y compra con confianza"

CLIENTES: Esta aplicación va dirigida a las personas que les gusta comprar mucha ropa, pero a su vez les molesta perder su tiempo buscando lo que necesita. Analizando lo anterior y uniendo esto con información encontrada en internet sobre quienes compran online, concluimos que son las personas entre los 20 a los 35 años, que corresponde a los milenials y a los posmilenials (un poco de ambos). Se debe aclarar que se venden productos tanto para hombre, como para mujer, y además, productos para bebés y niños.

COBERTURA: La idea es comenzar en la ciudad de Medellín en donde nos ubicamos y podemos estudiar el impacto de la App en la sociedad, después de desarrollarla y potenciarla al máximo, buscamos expandirnos a nivel nacional.

COMPETENCIAS:

- La mayor parte de las competencias creemos que se encuentran en Instagram ya que por este medio se ha logrado generar un poco más de confianza en las personas y además, de ofrecer gran variedad de productos, pero en diferentes páginas.
- Mercado libre sería una competencia debido a que se logran ofrecer diversidad de productos pero con un bajo índice de confiabilidad.

ESENCIA: La necesidad que queremos resolver es el ahorro de tiempo y de desplazamiento para comprar el producto que te gusta con confianza y seguridad.

¿POR QUÉ LAS MARCAS O TIENDAS VAN A QUERER ESTAR EN NUESTRA APLICACIÓN?:

Porque lo más seguro es que mediante esta aplicación las marcas o tiendas van a poder incrementar sus ventas ya que se darán a conocer a clientes que por falta de tiempo, pereza o duda al comprar, no van o no compran en ese lugar.

¿CUALES SERAN LOS PRINCIPALES OBSTACULOS DE LOS CONSUMIDORES?:

Como la App vende ropa, existen muchas personas que por seguridad se miden las prendas que les gusta para tener un buen criterio para comprar el producto y este sería nuestro principal obstáculo. Pero al ser un obstáculo debemos buscar una solución y esta es el avatar, con el cual buscamos crear la confianza y seguridad en el cliente para comprar ropa por internet.

REFERENCIAS DE APP

- ShopStyle
- Revolve
- Asos
- ShopBop
- Spring
- TheRealReal
- KeepShopping

ESTRUCTURA DE LA APP:

- INICIO DE SESIÓN: vincular con Facebook o Gmail, o crear su propia cuenta.
- PANTALLA DE INICIO: Se muestran todas las tiendas.

- Escoger entre Hombre, Mujer, Niña, Niño o Bebe (Todo depende de las categorías de la tienda)
- Al entrar se muestra primero las novedades de la tienda
- Los filtros dependen del tipo de ropa que maneje la tienda.
- MENU DE OPCIONES: Inicio, Perfil, Avatar, Categorías, Outfits o moda, Lo más comprado, Cerrar sesión.
- PANTALLA DE VISUALIZACION DEL PRODUCTO: Descripción del producto (agregando tallas, colores y precios), Tienda y ubicación donde está el producto, Comentarios de clientes quienes han comprado el producto, Equipar en el AVATAR.
- MENU DE COMPRA:
 - Tipo de entrega:
 - Domicilio:
 - Pago en efectivo o en tarjeta
 - Información del cliente
 - Hora y día de entrega (Estimado)
 - Personalmente en la tienda:
 - Pago en tarjeta de crédito
 - Ubicación de la sede más cercana de la tienda para recoger
 - Días hábiles para recoger. Pasados los días, si no se recoge el producto se hace el reembolso del producto.

AVATAR:

El objetivo de realizar un avatar, es conseguir una representación física real del cliente, con las dimensiones corporales correspondientes. Esto es con el fin de poder utilizar este modelo para equipar la ropa que le llame la atención y que él pueda mirar cómo le quedaría puesta en la vida real. La esencia de la creación del avatar es evitar que el usuario se desplace a la tienda a tener que medirse la ropa y pueda comprar tranquilamente (con seguridad de que le va a servir) dese la comodidad de su casa.

REFERENCIAS:

- http://caracol.com.co/radio/2016/08/12/economia/1471032156_555695.html
- <https://www.bestproducts.com/fashion/accessories/g1485/best-online-shopping-apps/>
- <https://people.com/style/shopping-apps/>