

VIABILIDAD

Para validar la viabilidad de la propuesta de optimización de ventas cruzadas en Parquesoft Nariño, se realizará un estudio de mercado con los clientes actuales. Esto implica recopilar feedback, analizar los resultados y ajustar la propuesta según sea necesario.

1. Identificación de Potenciales Usuarios

A. Segmentación de Clientes a través de la recopilación de Datos:

Cliente
<ul style="list-style-type: none">• Cliente ID• Nombre• Email• Historial de Compras• Demografía

Agrupación de Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Clientes frecuentes (más de 10 compras en el último año).• Clientes nuevos (registrados en los últimos 6 meses).• Clientes que compran productos de una categoría específica.

2. Diseño de la Prueba

A. Definición de Objetivos

Establecer preguntas clave:
Encuesta de Retroalimentación de usuarios: 1. ¿Qué tan fácil te resultó navegar por la interfaz de usuario? - Muy fácil - Fácil - Neutro - Difícil - Muy difícil 2. ¿Las recomendaciones de productos fueron relevantes para ti? - Muy relevantes - Relevantes - Neutro - Poco relevantes - Nada relevantes 3. ¿Qué tan útiles encontraste las notificaciones de ventas cruzadas?

<ul style="list-style-type: none"> - Muy útiles - Útiles - Neutro - Poco útiles - Nada útiles <p>4. ¿Tienes alguna sugerencia para mejorar la solución?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comentario del usuario <p>5. ¿Volverías a utilizar esta herramienta en el futuro?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definitivamente sí - Probablemente sí - No estoy seguro - Probablemente no - Definitivamente no
--

B. Métricas de Éxito

<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de éxito en la realización de tareas. • Nivel de satisfacción del usuario. • Relevancia de las recomendaciones según el feedback de los usuarios.
--

3. Desarrollo de Prototipos

Crear un Prototipo:
Incluir funcionalidades básicas: visualización de recomendaciones, notificaciones y navegación por la interfaz.
Desarrollar Escenarios de Uso:
"Recibir recomendación" → "Ver recomendación" → "Aceptar/descartar recomendación".

4. Ejecución de Pruebas

A. Pruebas de Usuario

Seleccionar Participantes:
<ul style="list-style-type: none"> • Invitar a los clientes segmentados a participar en las pruebas. • Ofrecer incentivos (descuentos, cupones) para aumentar la participación
Realizar las Sesiones de Prueba:
<ul style="list-style-type: none"> • Pedir a los usuarios que completen tareas específicas usando el prototipo. • Observar y tomar notas de su interacción, dificultades y comentarios.

B. Pruebas de Usuario

Encuestas y Entrevistas

<ul style="list-style-type: none"> • Usar Google Forms, para crear encuestas estructuradas. • Preguntar sobre la facilidad de uso, relevancia de las recomendaciones, y utilidad de las notificaciones
Realizar Entrevistas:
<ul style="list-style-type: none"> • Agendar entrevistas en profundidad con algunos usuarios. • Preguntar sobre su experiencia, percepción de la solución y sugerencias de mejora.

5. Análisis de Retroalimentación

A. Análisis

Análisis Cuantitativo
Revisar Encuestas: <ul style="list-style-type: none"> • Analizar las respuestas para identificar patrones y tendencias. • Calcular métricas como la satisfacción promedio y la tasa de éxito en tareas.
Análisis Cualitativo
Revisar Entrevistas: <ul style="list-style-type: none"> • Transcribir entrevistas. • Identificar temas recurrentes y agrupar comentarios similares.

6. Iteración y Mejora

A. Implementación de Mejoras

Realizar Ajustes:
<ul style="list-style-type: none"> • Implementar mejoras en la interfaz de usuario, las recomendaciones y las notificaciones basadas en la retroalimentación.
Repetir Pruebas:
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar nuevas sesiones de prueba con los mismos usuarios o con un nuevo grupo. • Verificar que las mejoras hayan solucionado los problemas identificados.
Validación Continua:
<ul style="list-style-type: none"> • Continuar el ciclo de pruebas, retroalimentación y mejoras hasta que la solución sea viable y satisfaga las necesidades de los usuarios.