

Comprobación de la viabilidad de la solución SmartSell con potenciales usuarios

Para comprobar si la solución SmartSell es viable, primero se debe identificar a los usuarios potenciales con el objetivo de definir con precisión los grupos que serán fundamentales para validar la solución. El proceso a seguir es seleccionar una muestra diversa de clientes de ParqueSoft Nariño que hayan realizado compras en los últimos 6 meses, incluir representantes de diferentes niveles, desde vendedores de primera línea hasta gerentes de ventas, y también identificar y contactar a gerentes de negocios con un modelo similar al de ParqueSoft Nariño. Se espera un resultado favorable de una lista de 30-50 usuarios potenciales.

A continuación, es prudente realizar entrevistas iniciales para obtener información cualitativa sobre los desafíos actuales en la identificación de oportunidades de ventas cruzadas, problemas con la fragmentación de datos, dificultades en la personalización de recomendaciones de productos y necesidades de capacitación en nuevas herramientas tecnológicas. También se presentará la propuesta de valor de SmartSell para obtener un feedback inicial. Con esto, se espera un resumen de los principales hallazgos y patrones identificados en las respuestas.

A partir de la creación del prototipo web SmartSell, se procede a realizar pruebas de usabilidad con el objetivo de evaluar la facilidad de uso y la efectividad del diseño de la interfaz. Para eso, se hace lo siguiente:

- Reclutar a 5-7 usuarios potenciales para sesiones individuales de prueba.
- Preparar un conjunto de tareas específicas para que los usuarios realicen con el prototipo (por ejemplo, "Encuentra las recomendaciones de ventas cruzadas para el cliente X", "Analiza el historial de compras y patrones identificados").
- Utilizar la técnica de "pensar en voz alta" durante las pruebas.
- Registrar las sesiones (con permiso) para un análisis posterior.
- Tomar notas sobre los puntos de fricción, confusiones y comentarios positivos.

Esto, para obtener un informe detallado de usabilidad que incluya los principales problemas identificados y sugerencias de mejora.

A partir de lo anterior, se hace una encuesta de retroalimentación para recopilar datos cuantitativos sobre la percepción de la solución por parte de un grupo más amplio de usuarios potenciales. La encuesta evaluará la valoración de las características principales de SmartSell (como la centralización de datos, análisis predictivo, sistema de notificaciones) y la disposición a adoptar y pagar por la

herramienta. Se espera un análisis estadístico de las respuestas, destacando las tendencias principales y los insights clave.

Por último, se realiza una prueba piloto para evaluar el desempeño de SmartSell en un entorno real. Se seleccionarán 3-5 empresas para una prueba de 2-4 semanas, donde se monitorea el aumento en las ventas cruzadas, la mejora en la personalización de recomendaciones, la eficiencia en el uso de datos para generar insights y la satisfacción del cliente con las recomendaciones personalizadas. Esto resultará en un informe detallado del rendimiento de la solución, incluyendo métricas clave, problemas encontrados y testimonios de los usuarios.

Finalmente, se sintetizan todos los datos recopilados para refinar la solución. Se evaluará la viabilidad económica basada en los resultados de la prueba piloto y se procederá a una presentación final del modelo de negocio refinado y el plan de implementación de SmartSell.