



Silvana Toledo Alvarez

Diseñadora UX UI

Problema:



Los pequeños comercios, feriantes y emprendedores registran sus ventas de forma desordenada (cuadernos, notas, WhatsApp o Excel básico). Esa falta de estructura hace difícil entender cómo está funcionando el negocio día a día, genera pérdida de información y no permite tomar decisiones claras ni rápidas. Muchos sienten que trabajan mucho, pero no saben realmente si ganan o pierden.

Objetivo:



Crear una experiencia digital simple, clara y accesible que permita registrar ventas en segundos, visualizar resultados diarios y entender el rendimiento del negocio sin conocimientos contables. El objetivo es brindar orden, claridad y control, transformando información dispersa en datos útiles para mejorar la gestión y la toma de decisiones.



Mi Rol:

Diseñadora UX/UI



Responsabilidades:

- Investigación y entrevistas
- Síntesis de hallazgos
- Wireframes y prototipado
- Diseño visual
- Storytelling del caso

FASE 1 – EMPATIZAR

Proyecto:

Comercia – Tu negocio, claro y ordenado.

1.

Contexto

Muchos pequeños comercios (almacenes, kioscos, emprendimientos unipersonales, feriantes, tiendas chicas, revendedores) llevan su negocio sin herramientas de gestión claras.

Usan cuadernos, notas sueltas, WhatsApp, Excel básico o apps parciales que no se adaptan a su realidad.

Esto genera:

- Falta de control sobre ventas diarias
- Problemas para saber si el negocio gana o pierde
- Desorden en productos, precios y stock
- Dificultad para tomar decisiones
- Mucho tiempo perdido en administración

Comercia nace para dar una solución simple, visual y accesible.

2.

Usuarios

Principalmente pequeños comerciantes sin formación administrativa avanzada o que manejan muchas tareas solas/os.

Usuario 1 – Comerciante tradicional

- Tienda física pequeña
- Mayoría de ventas en efectivo
- Control básico con cuaderno o Excel
- Tiene poco tiempo para sistemas complejos

Usuario 2 – Emprendedor digital / híbrido

- Vende por Instagram, WhatsApp y ferias
- Necesita registrar ventas del día
- Quiere saber qué productos se venden mejor
- Usa el celular como herramienta principal

Usuario 3 – Microempresa familiar

- Varias personas atienden
- Llevan las cuentas de manera inconsistente
- Necesitan una vista clara para tomar decisiones
- Buscan algo económico, rápido y compatible



Persona 1 – Dueña de almacén de barrio

Nombre: Laura Cabrera

Edad: 45 años

Ocupación: Dueña de un almacén pequeño

Ubicación: Montevideo, La Teja

Descripción: Atiende su propio almacén y lleva todo ella: ventas, compras, proveedores, caja y redes sociales. Anota ventas en un cuaderno y a veces en WhatsApp. Siente que pierde control del dinero día a día.

Objetivos:

- Saber rápidamente si el día fue bueno o malo
- Controlar ingresos sin usar Excel
- Registrar ventas sin perder tiempo en la jornada
- Entender qué productos se venden más

Frustraciones:

- Pierde tickets y notas
- No sabe cuánto realmente gana
- No tiene tiempo para sistemas complicados
- Mucha información dispersa

Necesidades

- Espacio confiable para compartir.
- Motivación comunitaria.
- Visibilidad de acciones.
- Interacciones simples.

Motivaciones: Orden, Estabilidad, Sencillez, Sensación de control del negocio



Persona 2 – Emprendedor digital

Nombre: Andrés Pintos.

Edad: 32 años

Ocupación: Artesano emprendedor (ferias + Instagram)

Ubicación: Montevideo, Cordón

Descripción: Vende por Instagram, WhatsApp y ferias los fines de semana. Usa anotaciones en el celular para llevar control. Quiere crecer, pero no tiene un sistema claro para saber qué funciona mejor

Objetivos:

- Registrar ventas rápido cuando está en ferias
- Saber qué productos funcionan mejor
- Comparar fin de semana a fin de semana
- Tener un panel simple

Frustraciones:

- Se olvida de anotar ventas cuando hay mucha gente
- No sabe el rendimiento real del mes
- No encuentra apps simples
- Quiere algo más profesional que “notas”

Necesidades

- App mobile-first
- Registro en 5 segundos
- Ranking rápido de productos
- Exportar datos simples

Motivaciones: Crecer,
Mejorar su organización
Profesionalizar el emprendimiento



Persona 3 – Microempresa familiar

Nombre: Marta y Diego Rodríguez.

Edad: 52 y 28 años

Ocupación: Tienda familiar (madre e hijo)

Ubicación: Montevideo, Malvín Norte

Descripción: Atienden la tienda entre ambos. Uno abre, otro cierra. Cada uno anota ventas en lugares distintos y al final del día no coincide la información.

Objetivos:

- Tener un solo registro centralizado
- Ver cuántas ventas hace cada uno
- Unificar precios
- Ver si el negocio está creciendo

Frustraciones:

- Datos duplicados o inconsistentes
- Diferentes métodos entre ellos
- Difícil entender los totales
- No hay resumen por día

Necesidades

- Visión compartida
- Panel claro
- Exportación semanal
- Comparación rápida entre días

Motivaciones: Orden familiar,
Ahorrar tiempo,
Menos discusiones por el dinero



Ve

Otros comerciantes que “llevan números”

Apps que parecen demasiado complejas

Mucho movimiento durante el día, poco tiempo libre

Información dispersa: cuadernos, notas, WhatsApp, tickets sueltos



Piensa y siente

Siente que su negocio depende 100% de ella y eso le genera presión.

Cree que podría ganar más si tuviera un mejor control.

Le preocupa equivocarse en cuentas o perder ventas anotadas.

Quiere orden, pero no sabe por dónde empezar sin complicarse.

Mapa de empatía

Dueña de almacén



Dolores

Falta de claridad diaria

Pérdida de información

Frustración por no saber si gana o pierde

Falta de tiempo para sistemas complicados



Dice y hace

Otros comerciantes que “llevan números”

Apps que parecen demasiado complejas

Mucho movimiento durante el día, poco tiempo libre

Información dispersa: cuadernos, notas, WhatsApp, tickets sueltos



Ganancias

Tener claridad real del negocio

Saber qué productos funcionan mejor

Registro rápido y simple desde el celular

Sentir control y tranquilidad



Escucha

Otros comerciantes que “llevan números”

Apps que parecen demasiado complejas

Mucho movimiento durante el día, poco tiempo libre

Información dispersa: cuadernos, notas, WhatsApp, tickets sueltos



Ve

Quiere crecer, pero no sabe qué productos realmente rinden.

Le preocupa no tener un sistema profesional.

Siente que la desorganización le hace perder oportunidades.

Quiere algo moderno, rápido, práctico.



Piensa y siente

Quiere crecer, pero no sabe qué productos realmente rinden.

Le preocupa no tener un sistema profesional.

Siente que la desorganización le hace perder oportunidades.

Quiere algo moderno, rápido, práctico.

Mapa de empatía

Emprendedor digital



Dice y hace

“Anoto cuando puedo... sino después no me acuerdo.”

Usa notas del celular, fotos de productos y mensajes en WhatsApp.

Revisa Instagram para saber qué vendió más.

Hace cálculos a fin de mes para ver si valió la pena.



Ganancias

Registrar ventas en segundos

Ver qué productos funcionan mejor

Un panel visual sin necesidad de Excel

Poder profesionalizar su negocio



Dolores

Se olvida de registrar ventas en ferias

Falta de comparación entre días o semanas

No sabe el rendimiento mensual

Se siente poco profesional con su sistema actual



Escucha

Recomendaciones de otros emprendedores

“Tenés que ordenarte si querés crecer”

Comentarios sobre mejorar su stock o precios



Ve

Diferentes métodos entre ellos
Totales que nunca coinciden
Apps demasiado complejas o contables
La dificultad de unificar precios y ventas



Piensa y siente

Sienten que trabajan mucho pero no tienen claridad real.
Les preocupa el desorden y la falta de coordinación.
Quieren evitar discusiones por falta de información.
Desean un sistema que puedan usar ambos sin líos.



Ganancias

Registro único y sincronizado
Función compartida para ver ventas de ambos
Comparación clara entre días
Más orden y menos discusiones

Mapa de empatía

Microempresa familiar



Dolores

Información duplicada
Métodos distintos entre ellos
No saber quién vendió qué
No entender si el negocio crece



Dice y hace

“¿Vos anotaste esto?”

Marta usa cuaderno, Diego usa notas del celular.
Comparan ventas al final del día para ver cuánto hicieron.
Intentan usar Excel, pero no les funciona.



Escucha

Recomendaciones de familiares para “ordenarse”
Consejos de otros comerciantes
Comentarios sobre ventas y precios del barrio

3.

Necesidades detectadas

Los usuarios necesitan herramientas que sean:

- Simple y rápidas de usar. —→ Sin procesos complicados, sin tutoriales eternos.
- Visuales —→ Gráficos claros, resúmenes y colores para identificar tendencias.
- Accesibles —→ Sin costos altos ni configuraciones técnicas.
- Móviles —→ Algo que puedan usar desde el celular mientras trabajan.
- Centralizadas —→ Todo en un solo lugar: ventas, clientes, productos, ingresos diarios.

4.

Puntos de dolor

Desorden y falta de claridad.

“No sé cuánto vendí en la semana.”

“No tengo idea de mis productos más vendidos.”

Pérdida de información.

“Anoté una venta en un papel y lo perdí.”

Dificultad para usar apps complejas.

“No tengo tiempo para aprender sistemas nuevos.”

Falta de informes simples

“Quiero algo que me diga si estoy ganando o perdiendo.”

Problemas con la sincronización

“Mi pareja anota ventas en otro lado y después todo no coincide.”

5.

Oportunidad de diseño

Crear una plataforma simple, ordenada y visual que permita a comerciantes registrar ventas en segundos y ver sus resultados de manera clara, inmediata y entendible, sin conocimiento contable ni técnico.

6.

Hipótesis inicial

Si ofrecemos una herramienta simple e intuitiva para registrar ventas y visualizar resultados diarios, entonces los usuarios podrán ordenar su negocio, tomar mejores decisiones y reducir la carga mental administrativa.

Conclusión de la Fase 1

La investigación evidenció que los pequeños comercios, emprendedores y microempresas familiares tienen una motivación real por ordenar su negocio, pero se encuentran con métodos dispersos que dificultan el control diario.

La falta de registros consistentes, la pérdida de información y la ausencia de herramientas simples generan incertidumbre, desconfianza y desorganización.

Los usuarios necesitan una solución rápida, visual y accesible que les permita registrar ventas en segundos, ver resultados al instante y entender cómo está funcionando su negocio sin conocimientos contables.

Comercia debe ofrecer claridad, simplicidad y control, ayudando a transformar información desordenada en decisiones concretas y diarias.

FASE 2 – DEFINIR

- Declaración del problema
- Declaración del valor
- Objetivo del proyecto
- Producto mínimo viable (MVP)
- Qué funcionalidades quedan dentro y fuera

1. Declaración del problema (Problem Statement)

Los pequeños comercios, almacenes y emprendedores registran sus ventas de manera desordenada (cuadernos, notas, mensajes y Excel), lo que dificulta tener claridad sobre el rendimiento real del negocio.

Esta falta de estructura hace que pierdan información, repitan datos, cometan errores y no puedan saber si su negocio crece, se mantiene o está perdiendo dinero.

Necesitan una forma simple y confiable de registrar ventas y visualizar resultados diarios sin conocimientos contables ni herramientas complejas.

2. Declaración del valor (Value Proposition)

Comercia ayuda a comerciantes y emprendedores a ordenar sus ventas y tener claridad real sobre el estado de su negocio mediante una plataforma visual, rápida y fácil de usar, diseñada para funcionar desde el celular y sin conocimientos técnicos.

3. Objetivo del proyecto

Diseñar una aplicación sencilla, visual y mobile-first que permita:

- Registrar ventas en segundos
- Ver un resumen claro del día/semana/mes
- Identificar los productos más vendidos
- Llevar control de ingresos y tendencias
- Facilitar decisiones rápidas
- Reducir el tiempo dedicado a tareas administrativas

El objetivo es dar claridad, ahorrar tiempo y ordenar el negocio.

4. Insights clave



Los comercios pequeños no necesitan un sistema grande: necesitan claridad diaria.

Un “panel” que muestre: ventas del día, semana, mes, productos más vendidos, totales y comparaciones simples.



Todo debe funcionar desde el celular.

Si no es mobile-first, no sirve.



La acción principal es registrar una venta rápido.

Debe ser tan fácil como mandar un WhatsApp.



Los datos deben transformarse en decisiones.

No sirve anotar si no se ve un resultado claro.



El sistema debe dar confianza.

“Lo veo, lo entiendo, puedo tomar decisiones.”

5. ¿Qué queremos resolver exactamente?

- La falta de visibilidad diaria del negocio
- La pérdida constante de información
- El exceso de herramientas dispersas
- La dificultad de usar sistemas tradicionales
- La ausencia de métricas simples
- La falta de sincronización entre personas del mismo negocio

6. Alcance del proyecto (Scope)

Incluye (MVP):

- Registro de ventas diario
- Panel general (dashboard simple)
- Productos y precios básicos
- Clientes opcionales
- Gráficos simples
- Comparativa día/semana/mes
- Visualización mobile-first
- Exportación básica

NO incluye por ahora:

- Control de stock complejo
- Facturación avanzada
- Múltiples sucursales
- Roles de usuario con permisos
- Integración bancaria
- Reportes contables
- Automatizaciones tipo ERP

Esto mantiene el proyecto simple, posible y realista para el MVP.

7. Requisitos funcionales clave

Necesarios (Core):

- Registrar venta
- Ver ventas del día
- Ver ventas de la semana
- Ver ventas del mes
- Ver total acumulado
- Ver ranking de productos
- Agregar productos
- Editar productos
- Exportar CSV
- Acceso rápido desde celular

8. Requisito emocional

Los usuarios deben sentir:

Claridad → “Entiendo mi negocio.”

Confianza → “No pierdo ventas ni datos.”

Agilidad → “Puedo registrar todo en segundos.”

Control → “Tengo mi negocio ordenado.”

9. Criterios de éxito del proyecto

El proyecto será exitoso si:

- Los usuarios registran ventas más rápido que en su método actual
- Revisan su panel al menos una vez por día
- Pueden identificar fácilmente sus productos más vendidos
- Reducen errores de registro
- Mejoran la claridad sobre su estado financiero
- Afirman que “se sienten más ordenados”

10. ¿Cómo se convierte esto en diseño?

La Fase 2 define claramente el foco:

El flujo principal será:

Registrar venta → Ver impacto inmediato en el panel.

Todo el diseño debe favorecer velocidad, claridad y simpleza.

FASE 3 – IDEAR

- How Might We...? (¿Cómo podríamos...?)
- Crazy 8's
- User Flow principal
- Arquitectura simple
- Ideas para UI mobile-first

A partir de los hallazgos obtenidos en la fase de investigación, desarrollé una serie de ejercicios de ideación para explorar distintas maneras de resolver los problemas que enfrentan los pequeños comercios.

El objetivo fue convertir frustraciones y necesidades reales en oportunidades de diseño claras, priorizando simplicidad, rapidez y claridad visual.

Estos ejercicios permiten definir qué funciones del producto generan mayor impacto en la vida diaria de los comerciantes.

1. How Might We...? (¿Cómo podríamos...?)

¿Cómo podríamos ayudar a comerciantes a registrar ventas en menos de 5 segundos?

¿Cómo podríamos dar claridad inmediata sobre el estado real del negocio?

¿Cómo podríamos reducir la pérdida de información diaria?

¿Cómo podríamos sincronizar el registro de ventas entre varias personas?

¿Cómo podríamos mostrar resultados de forma visual, simple y entendible?

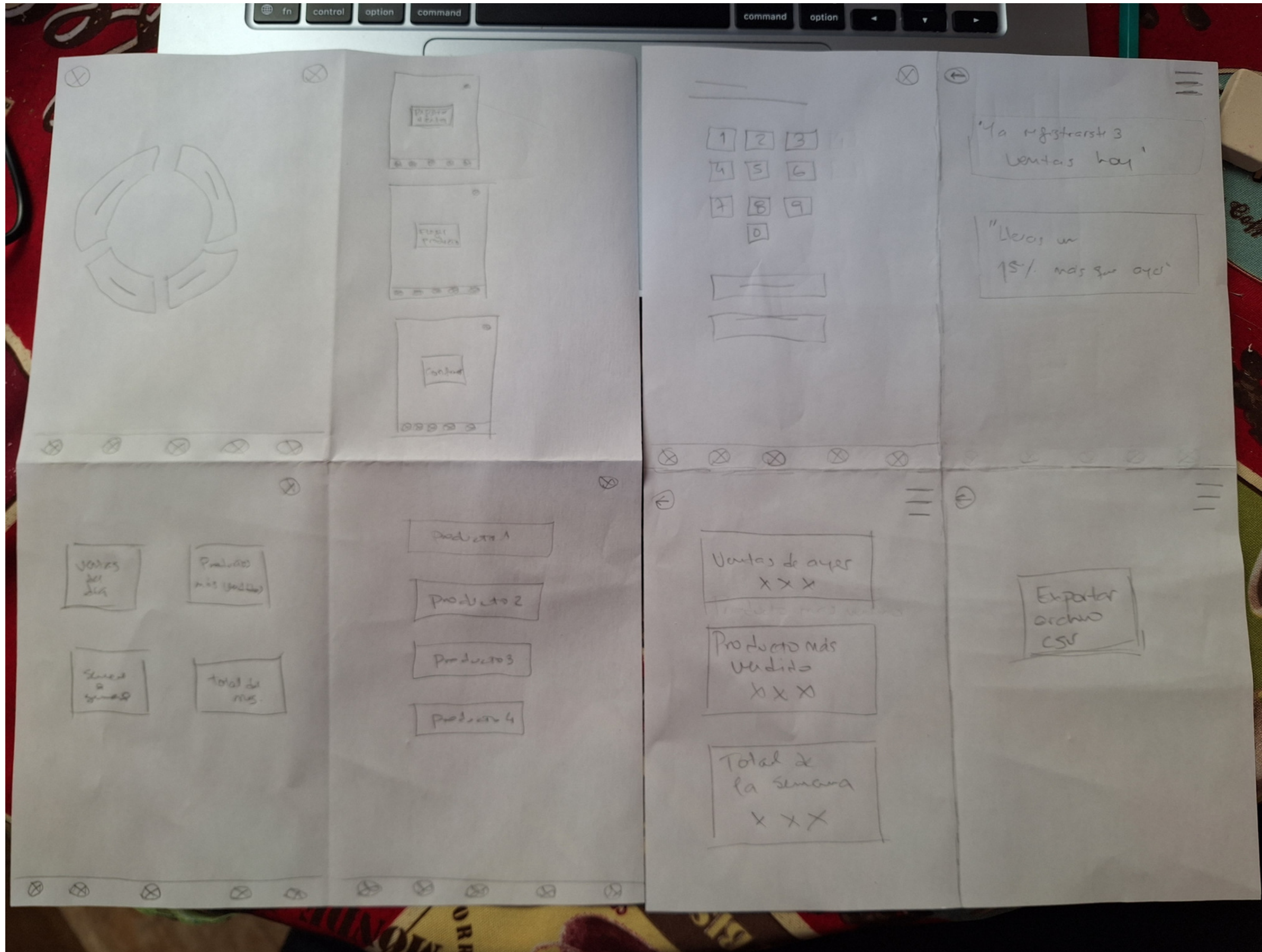
2. Lluvia de ideas y selección

Generé múltiples propuestas de solución y luego seleccioné las más alineadas con las necesidades reales de los usuarios:

- Registro rápido de ventas (botón principal).
- Permite registrar en dos toques: elegir producto o ingresar monto directo.
- Dashboard visual con métricas clave.
- Totales diarios, semanales y mensuales, con gráficos simples y claros.
- Ranking de productos más vendidos.
- Para identificar qué funciona mejor y tomar decisiones rápidas.

- Lista de productos editable desde el móvil.
- Permite ajustar precios y agregar productos sin complicaciones.
- Sincronización básica para negocios familiares
- Un único registro compartido para evitar duplicación y descoordinación.
- Exportación en un clic (CSV)
- Para quienes necesitan enviar reportes a contadores o proveedores.
- Estas ideas fueron priorizadas por su relevancia diaria, facilidad de uso y alineación con el objetivo de “ordenar el negocio sin complejidad”.

3. Crazy 8's



4. User Flow principal

Debe ser rápido, claro y repetible.

USER FLOW: Registrar una venta y ver el impacto inmediato

- Usuario abre la app
- Llega al Dashboard
- Toca "Registrar venta"
- Elige producto o ingresa monto directo
- Confirma
- Vuelve al Dashboard
- Ve actualización inmediata del total diario
- Opcional: agrega nota o cliente
- Finaliza

→ Flujo total: 5 a 8 segundos

→ Esto es clave para el objetivo de claridad y orden.

5. Arquitectura de la información

Home (Dashboard)

- Registrar venta
 - Elegir producto
 - Modo rápido (monto directo)
- Productos
 - Lista de productos
 - Agregar / Editar
- Reportes
 - Diario
 - Semanal
 - Mensual
- Configuración
 - Exportar CSV
 - Cuenta
 - Preferencias

6. Conceptos iniciales de interfaz (UI ideas)

■ Dashboard

- Tarjetas grandes
- Números claros
- Nuestro círculo segmentado como metáfora visual
- Colores suaves y consistentes

■ Registrar venta

- Botón flotante o en el header
- Modal rápido
- Teclado numérico simple (si es monto directo)

■ Productos

- Estilo lista
- Botón “+ Agregar” visible y simple
- Iconos minimalistas
- Colores por categoría (opcional)

7. Insight de diseño

El diseño debe sentirse como Google Keep + Notion + una app de ventas básica, pero más simple, más visual y más amigable.

FASE 4 – PROTOTIPAR

- Introducción
- Wireframes de baja fidelidad
- Flujos definidos
- Iteraciones antes del diseño visual

Convertir las soluciones definidas (registro rápido de ventas, dashboard visual, ranking de productos, y sincronización básica) en interfaces claras, usables y coherentes para validar con usuarios reales.

El objetivo de esta fase fue transformar las ideas priorizadas en flujos y pantallas funcionales, permitiendo:

- Organizar la estructura general de la app
- Definir la jerarquía de información
- Construir flujos simples para tareas esenciales
- Iterar rápido sin distracciones visuales
- Validar que la experiencia sea clara, rápida y ordenada

Los prototipos de baja fidelidad permiten refinar la navegación y confirmar que Comercia cumple la promesa de “tu negocio, claro y ordenado” antes de avanzar al diseño visual final.

1. Objetivo del prototipo

El objetivo de esta fase fue transformar las ideas generadas en la Fase 3 en una primera representación visual del flujo real de la aplicación.

El prototipo debía permitir:

- Validar la estructura de navegación
- Visualizar la jerarquía de información
- Probar la comprensión de las funcionalidades clave
- Generar el material base para el testeo con usuarios (Fase 5)

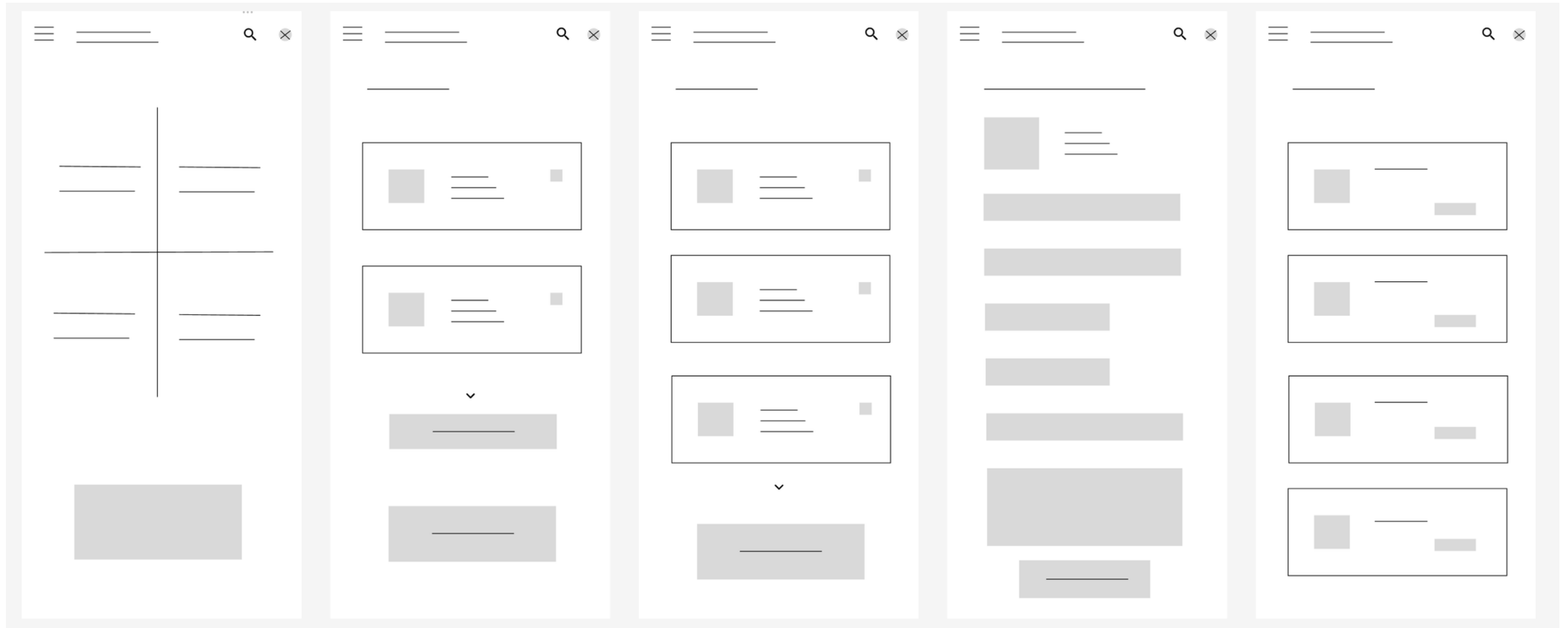
2. Wireframes de baja fidelidad

Comencé diseñando wireframes simples para definir:

- El orden de los elementos
- La disposición general del dashboard
- La estructura del formulario de ventas
- Cómo se mostrarían los datos (cards, listados, gráficos)
- Las pantallas necesarias del flujo completo

Estos primeros bocetos permitieron iterar rápidamente y alinear la solución con las necesidades detectadas en la Fase 1.

Wireframes de baja fidelidad



3. Estructura visual inicial

A partir de los wireframes, definí la estructura visual base:

- Cards con esquinas redondeadas y sombras suaves
- Jerarquía tipográfica limpia
- Iconografía simple para facilitar la lectura
- Uso de contenedores para agrupar métricas
- Espaciados generosos para evitar sobrecarga visual

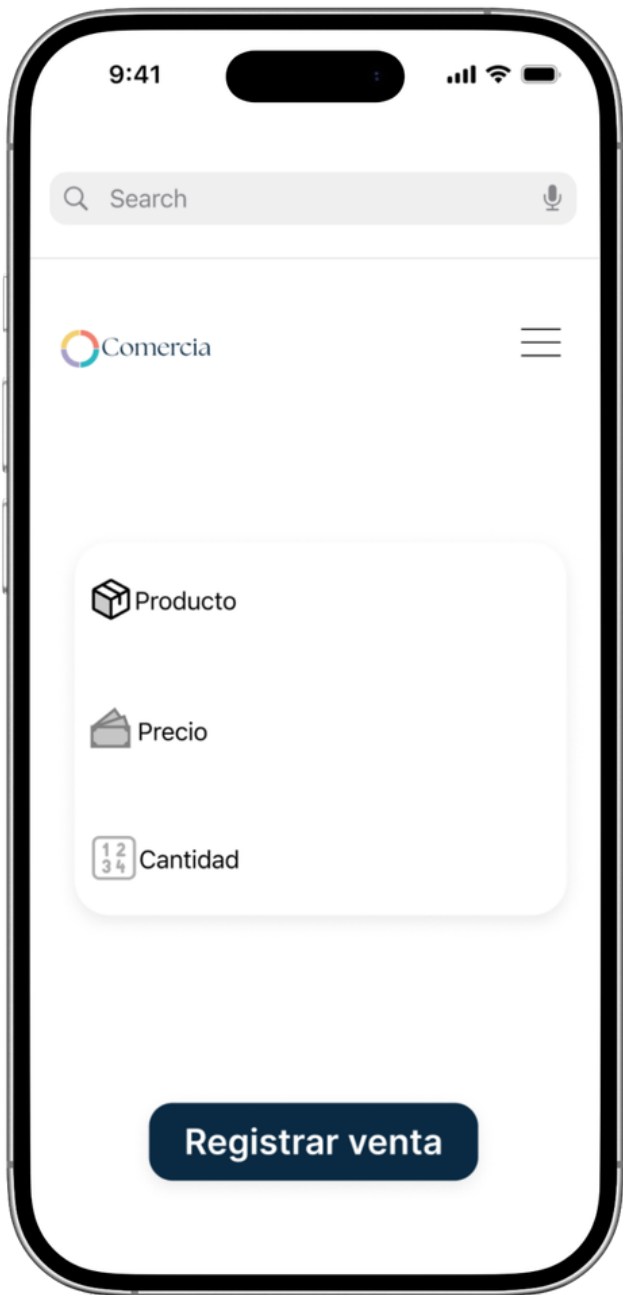
Esta estructura fue el puente entre baja fidelidad y el diseño final.

4. Diseño de alta fidelidad (Mockups)

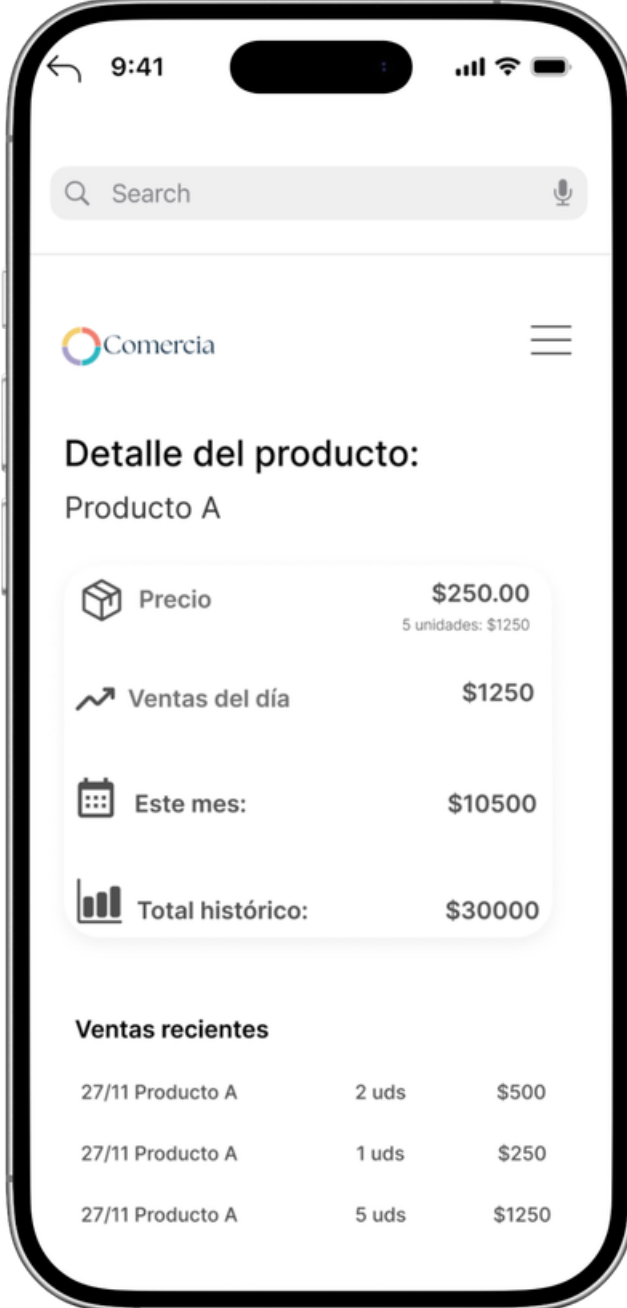
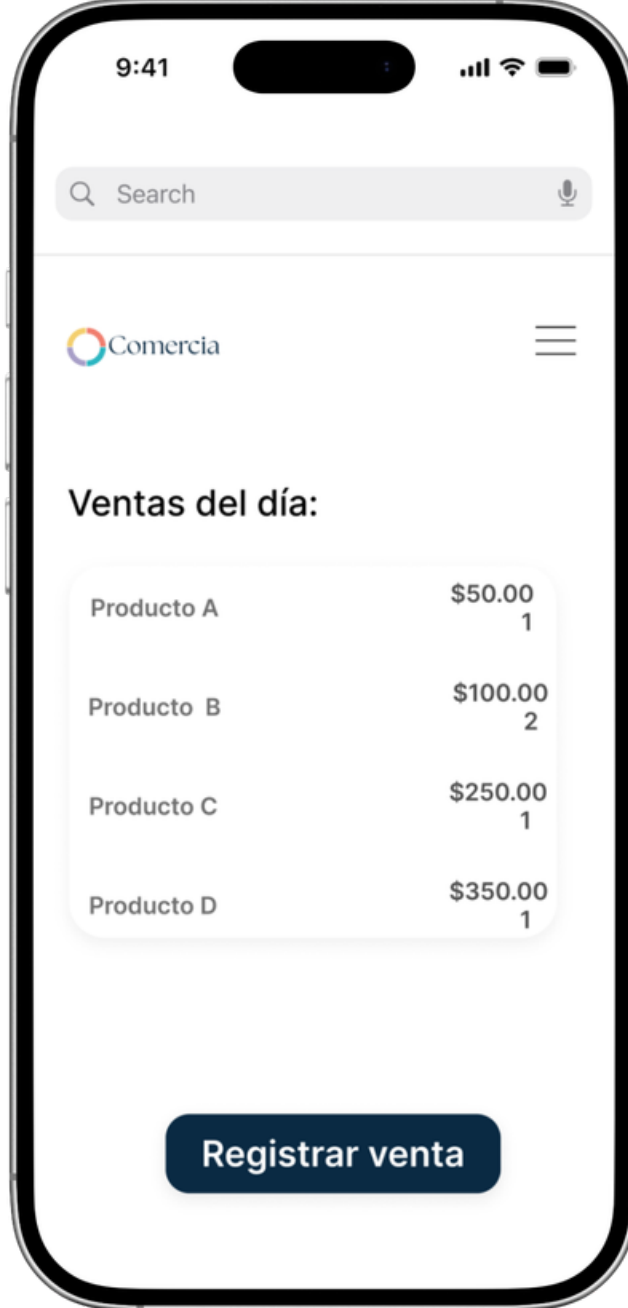
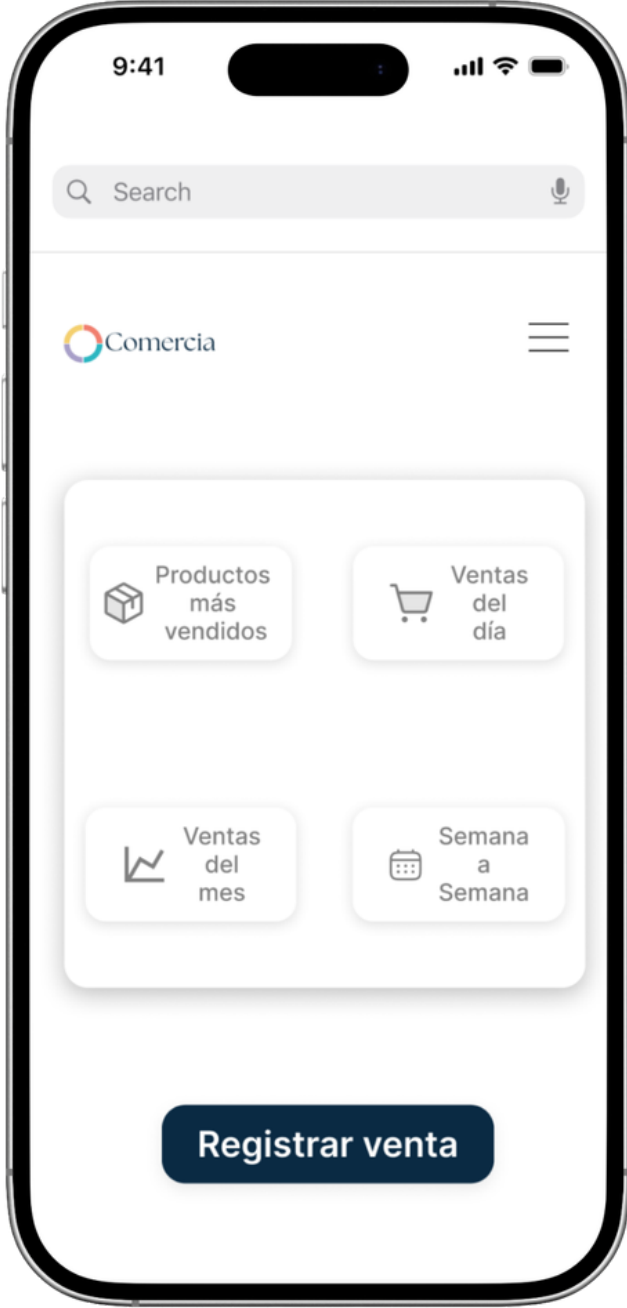
Luego desarrollé el diseño visual final aplicando:

- La identidad de la marca Comercia
- Sus colores principales
- Iconografía consistente
- Estilo visual minimalista, claro y ordenado
- Gráficos simples y entendibles para los datos semanales
- Comportamientos propios de apps móviles (búsqueda, menú, navegación, feedback)

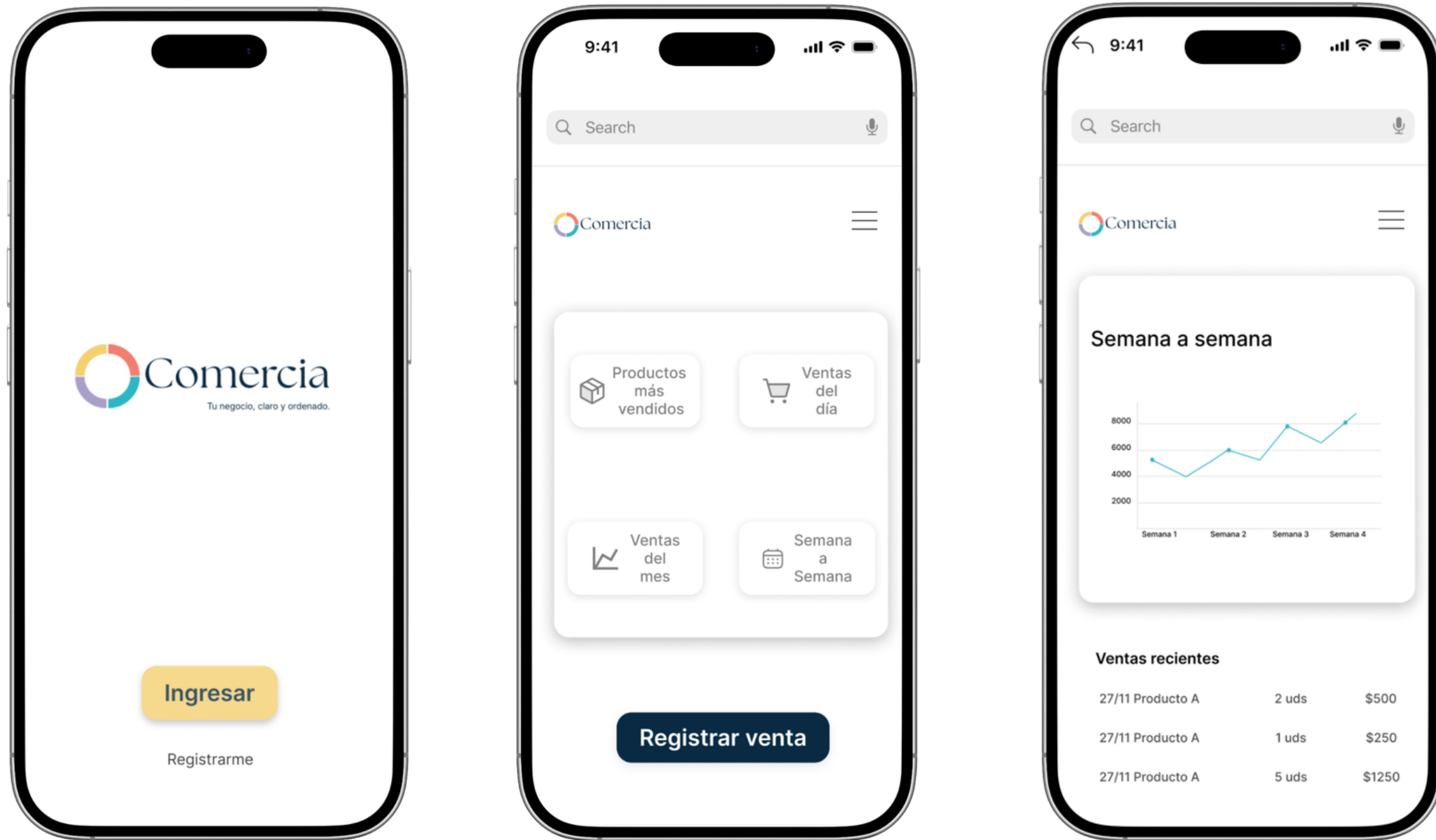
Mockups Registrar Venta



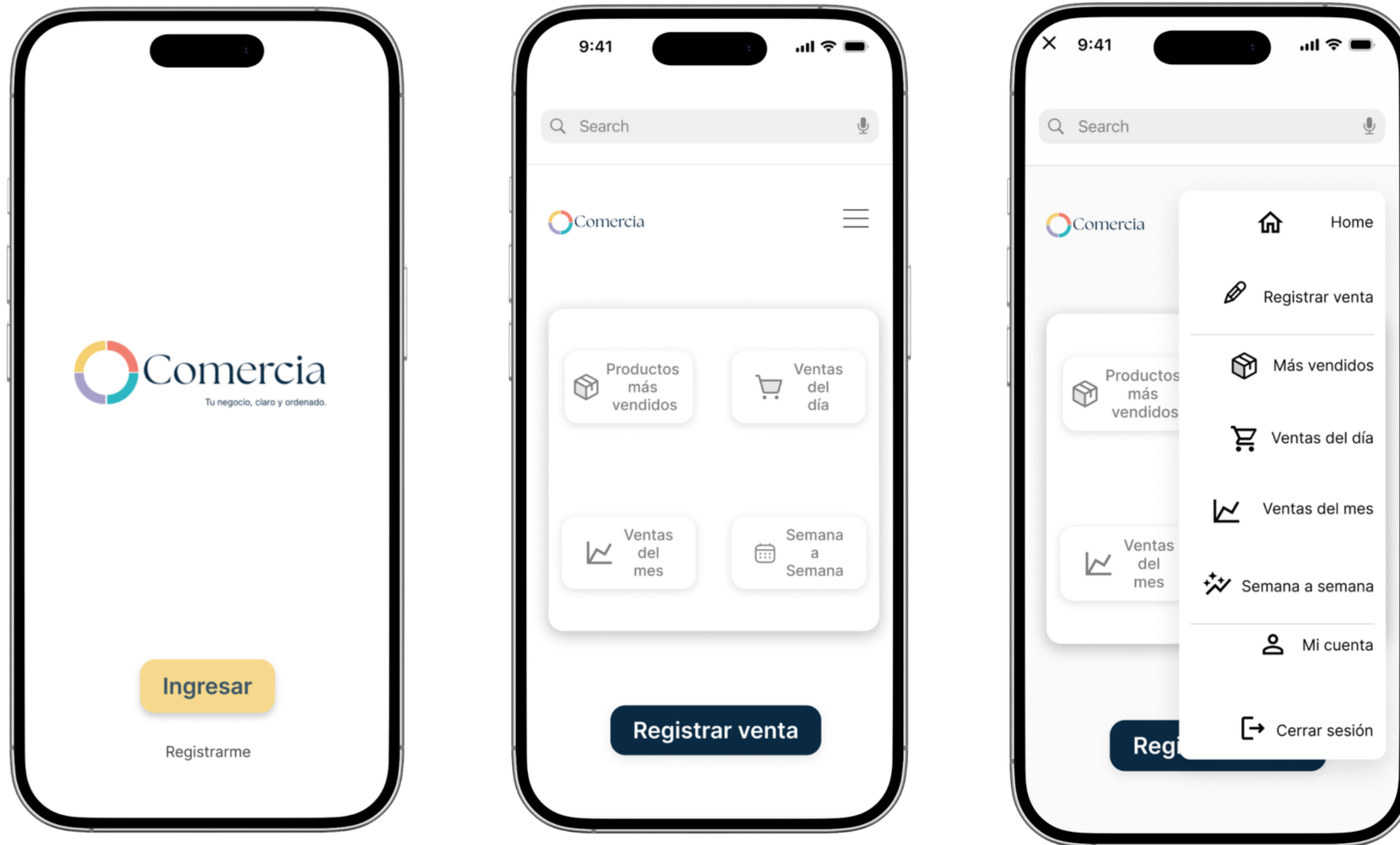
Mockups Ventas del Día



Mockups semana a semana



Mockups menú hamburguesa



5. Prototipo interactivo

Finalmente, ensamblé todas las pantallas en un flujo funcional, permitiendo:

- Navegación entre pantallas
- Apertura y cierre del menú
- Registro de una venta
- Visualización de métricas
- Acceso al detalle de cada información

Esto permitió simular el funcionamiento real de Comercia antes de la etapa de testeo.

FASE 5 – TESTEO

El **objetivo** de esta fase fue validar si el flujo diseñado era:

- Fácil de entender
- Rápido de usar
- Intuitivo para registrar ventas
- Claro en la visualización de métricas
- Coherente con las necesidades reales de pequeños comerciantes

2. Metodología

Realicé un test de usabilidad de tipo prueba de tareas con un prototipo navegable en Figma.

La modalidad fue:

- Sesiones individuales
- Moderadas
- Duración de 10–15 minutos
- Participantes representativos del perfil objetivo (pequeños comerciantes)

3. Perfil de los participantes

Para asegurar relevancia, seleccioné personas que manejan ventas manuales y tienen métricas simples:

- 2 comerciantes con almacén
- 1 emprendedora de productos caseros
- 1 vendedor mayorista pequeño
- 1 emprendedor de servicios que registra ventas diarias

Todos ellos realizan ventas frecuentes y suelen registrar información en cuadernos o Excel.

4. Tareas evaluadas

Las tareas fueron definidas según los flujos críticos del negocio:

Registrar una venta

- Elegir producto
- Indicar precio
- Seleccionar cantidad
- Confirmar

Acceder a “Ventas del día” y revisar cantidades

Ingresar al detalle de un producto

Navegar al gráfico “Semana a semana”

Abrir y cerrar el menú hamburguesa

Evaluación general de:

- claridad visual
- lectura de números
- comprensión de métricas

5. Resultados del testeo

Tarea 1 – Registrar una venta

Éxito 5/5

Los usuarios entendieron inmediatamente el flujo y destacaron la claridad del formulario.

“Es súper rápido, esto lo puedo hacer en el mostrador sin pensar.”

Tarea 2 – Ver Ventas del día

Éxito 4/5

Un usuario buscó más contraste entre nombre del producto y el precio.

Tarea 3 – Detalle del producto

Éxito 5/5

Lo describieron como “completo” y “ordenado”.

Tarea 4 – Semana a semana

Éxito 4/5

Gustó mucho el gráfico pero dos participantes dijeron que querían ver números “más claros” sobre las líneas.

Tarea 5 – Menú hamburguesa

Éxito 5/5

Lo encontraron simple, moderno y fácil de leer.

6. Principales hallazgos

1. El flujo de registro de ventas es muy exitoso
Rápido, directo y con pocas distracciones.
2. Las métricas necesitan pequeños ajustes de legibilidad
 - Mayor contraste entre textos
 - Sugerencia de añadir separadores sutiles en listas
3. El gráfico semanal fue comprendido pero pidió números más visibles
Especialmente en puntos clave del gráfico.
4. El menú hamburguesa fue valorado por claridad y orden
Se percibió como “profesional” y “fácil de usar”.

7. Cambios aplicados después del testeo

- ✓ Aumenté contraste en el listado de ventas del día
- ✓ Mejoré alineaciones y espaciados en métricas
- ✓ Ajusté visibilidad de valores del gráfico
- ✓ Añadí feedback visual más suave al registrar ventas
- ✓ Incorporé la pantalla de menú desplegado (no estaba en el prototipo inicial)

8. Conclusión de la Fase 5

Los test confirmaron que Comercia es:

- Fácil de aprender
- Rápido de usar en escenarios reales
- Claro para comerciantes con distintos niveles de experiencia
- Eficiente para registrar información y consultar métricas

FASE 6 – RESULTADOS

El prototipo de Comercia logró transformar un proceso desordenado y manual en un flujo digital claro, rápido y entendible para cualquier comerciante.

El prototipo de Comercia logró transformar un proceso desordenado y manual en un flujo digital claro, rápido y entendible para cualquier comerciante.

Los usuarios evaluaron la app como:

- Más rápida que anotar en Excel o cuaderno
- Más clara para ver ventas del día
- Más profesional y “fácil de navegar”
- Mejor para decidir gracias a las métricas visuales

En conjunto, la interfaz aumentó la eficiencia y redujo la carga cognitiva al mínimo.

2. Principales mejoras logradas

1. Registro de ventas simplificado

Antes:

- Los vendedores registraban en cuadernos, WhatsApp o Excel.
- Errores frecuentes y pérdida de información.

Después:

- Flujo de 3 pasos, intuitivo y muy veloz.
- Validado por usuarios con 5/5 de éxito.

Resultado: mayor precisión y registros consistentes.

2. Métricas claras en tiempo real

Antes:

- Los comerciantes no tenían un resumen centralizado.
- Revisar ventas del día o del mes requería calcular manualmente.

Después:

- Cards limpias con ventas por día, por mes y total histórico.
- Gráficos simples estilo Apple que todos comprendieron.

Resultado: decisiones más rápidas y basadas en datos.

3. Visualización semanal amigable

Antes:

- Nadie podía ver cómo evolucionaban las ventas semana a semana.
- No existía un historial visual.

Después:

- Gráfico con líneas suaves, degradado, puntos clave y etiquetas.
- Los usuarios lo llamaron “limpio y fácil de interpretar”.

Resultado: mejor seguimiento de crecimiento y tendencias.

4. Navegación moderna y ordenada

Antes:

- Sin estructura clara: “¿dónde busco qué?”
- Proceso lineal que obligaba a volver atrás muchas pantallas.

Después:

- Menú hamburguesa completo, tipografía limpia, iconos consistentes, jerarquías claras.
- El usuario puede saltar a cualquier sección.

Resultado: experiencia fluida, moderna y sin fricción.

3. Valor para el usuario

Los comerciantes obtienen:

- Una app que no requiere aprendizaje, todo es intuitivo.
- Registro de ventas en segundos, incluso en momentos de alto flujo.
- Acceso inmediato a cifras clave del negocio.
- Menos errores humanos.
- Más orden y más claridad.

4. Valor para el negocio

El producto:

- Reduce tiempos operativos.
- Genera datos más confiables.
- Permite entender tendencias con muy baja complejidad visual.
- Mejora la percepción profesional del comercio.

5. Conclusión general

Comercia evoluciona de un proceso manual, desordenado y propenso a errores → a un sistema digital claro, ordenado y basado en datos.

La app logra su promesa:

“Tu negocio, claro y ordenado.”

Los prototipos validados confirmaron que la solución es viable, usable y que responde exactamente a las necesidades reales de los comerciantes.

Silvana Toledo Alvarez

Montevideo, Uruguay
Diciembre 2025