



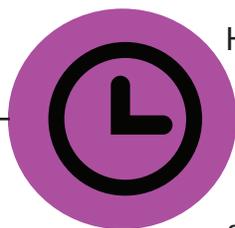
Se quiere lograr una dinámica en la que el usuario compre de manera rápida, por lo tanto se puede generar un espacio (ya sea temporal o permanente) o una experiencia, en la que se encuentren regalos de manera "express". Pueden ser pequeñas tiendas Home Sentry ubicadas en lugares estratégicos de la ciudad.

OPORTUNIDAD

Contexto

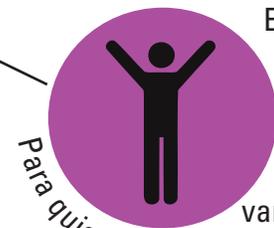


El mercado colombiano venía con una dinámica de compra en la cual el usuario debía desplazarse a varios lugares antes de encontrar todo lo que necesitaba para llevar a cabo su compra.



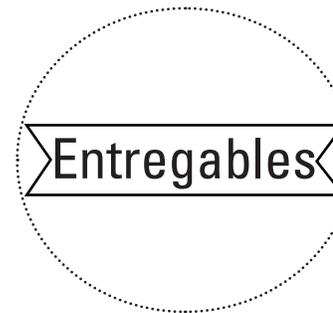
Para qué

Home Sentry entra en una nueva dinámica de mercado a competir con las tiendas chilenas por departamento buscando generar un factor diferenciador teniendo en cuenta las necesidades de los clientes, como lo son el tiempo y la búsqueda del regalo perfecto.



Para quienes

Está pensado para las personas que siempre se preocupan por entregar objetos que sean únicos y especiales, pero no tienen el tiempo necesario para buscar en varios lugares o para hacer ellos mismos el regalo.



-Texto donde se explique claramente el por qué, para quién, cómo y dónde del proyecto.

-Storyboard donde se evidencia la dinámica y la experiencia de compra que se puede dar en éste lugar.

-Un boceto tipo render en el que se vea la estética y la distribución del lugar.

tener en cuenta REFERENTES

-Carulla/Quesos Gourmet (Queso al Parque)

-La Fragata - Cerezas de Navida

-Xoco & Belga Queen.



-Carulla/Quesos Gourmet (Queso al Parque)



-Xoco & Belga Queen.



Shopping Assitant

El sistema de asistente personal debe ayudar a los clientes a definir las necesidades, presentándoles un presupuesto adecuado y haciéndoles sugerencias acerca de la compra de sus regalos.

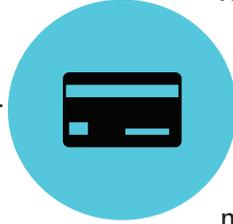
OPORTUNIDAD

Contexto



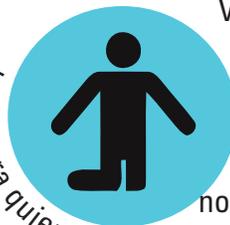
En las ocasiones en las que las personas van comprar regalos y no se sienten seguros de su elección, necesitan la ayuda y comprobación de alguien más para asegurarse que su elección de regalo está siendo adecuada.

Para qué



Home Sentry se preocupa por prestar un servicio guiado por expertos y premiar la fidelidad de sus clientes. El sistema de asistente personal debe ayudar a los clientes a definir las necesidades y hacerle sugerencias acerca de la compra de sus regalos. Además, este sistema puede atraer nuevos clientes

Para quienes



Varias personas tienen dificultades a la hora de toma de decisiones, pues necesitan de constante aprobación de las personas. Está dirigido además a los hombres que no les gusta ir de compras, estas personas, inseguras y dependientes de la opinión ajena.

Entregables

-Blueprint

-Comprobaciones con usuarios reales

-Infografía en la que se explique el servicio

tener en cuenta REFERENTES

-Wanelo

-Shopping Assistant de Google Chrome

-Personal Shopper del Corte Inglés

-Personal Shopper de Bloomingdales

-Vendedoras de los 3 Elefantes.



Personal Shopper del Corte Inglés

WANELO

How to find the best products in the

Join via Facebook

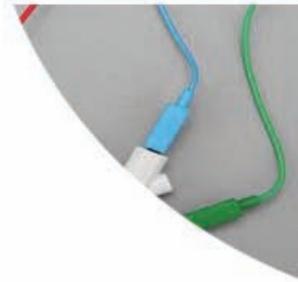
or via

your email:

JOIN!

Already a member? [Sign in](#)

Today's Trending Products



Wanelo



Narrativa de compra según el imaginario tradicional

Ofrecer una narrativa para hacer venta de productos según ocasión. Se busca diseñar dentro de Home Sentry espacios temático de acuerdo a la ocasión, en los que el usuario se sienta cómodo y viva la experiencia de compra del imaginario tradicional del almacén específico. Esto con el fin de ofrecer una narrativa para venta de productos en la que detonadores como la ambientación, decoración y la disposición de los productos generen puntos de contacto entre el usuario y el almacén.

OPORTUNIDAD

Contexto



Colombia cuenta con varios almacenes especializados en algún servicio de compra que más que el producto venden el imaginario tradicional.

Para qué

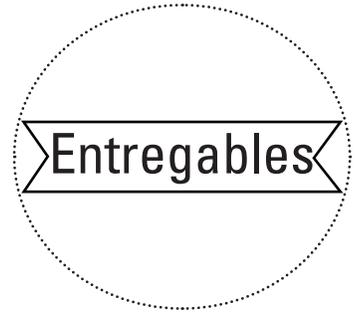


Se debe buscar la manera de que el usuario se sumerja en los diferentes mundos que se encuentran dentro del almacén, a los cuales a acudido por tradición en ocasiones previas, y con las que se siente a gusto y familiarizado.

Para quienes



El usuario colombiano especialmente las madres y abuelas, se han acostumbrado a este tipo de dinámicas de compra y por esto recurren a los lugares en los que sienten que se conserva este imaginario.



-Muestra visual en el que se evidencie la disposición de los espacios dentro del almacén y a demás incluya imagenes de los referentes estéticos de los espacios.

-Blueprint de la experiencia que los usuarios van a tener.

-Ficha técnica explicando el por qué de la disposición de los productos en las góndolas (o cualquier otra cosa que decidan montar en los espacios).

tener en cuenta REFERENTES

-Maria Helena

-Maria Paula

-Cachivaches

-Imaginarium



Cachivaches



Imaginarium