

A nova UX de compras que aumentou as vendas de rede de supermercados La Comer.

Whitepaper



GeneXus™

laComer



montesdelplata.com.uy

O Grupo La Comer é uma rede de supermercados com uma loja on-line e mais de 60 lojas físicas distribuídas por todo o México. Fundada em 1930, tem presença em vários estados da república, principalmente no centro do México.

Em 2002, a Comercial Mexicana replanejou sua estratégia comercial orientada para a diferenciação. Esta nova abordagem resultou no lançamento do que tem sido sua campanha de publicidade: Vá ao Super ou a La Comer? Bem como a abertura em 2006 de um conceito revolucionário que tem sido fortemente aceito: City Market. Seguindo essa mesma filosofia, ele introduz seu conceito

de supermercado em 2009, sob o nome de Fresko.

Em 2016, foi criado o formato La Comer, baseado no conceito de hipermercado. São hipermercados voltados para os consumidores localizados em cidades a partir de 100.000 habitantes, onde atuam nas divisões de departamentos como mantimentos, produtos perecíveis, alimentos preparados, mercadorias em geral e utensílios domésticos.

O Grupo La Comer possui marcas próprias reconhecidas, incluindo Lafite (eletrônicos e tablets), Golden Hills e KePrecio (vários produtos), Pet's Club e Farmacom.

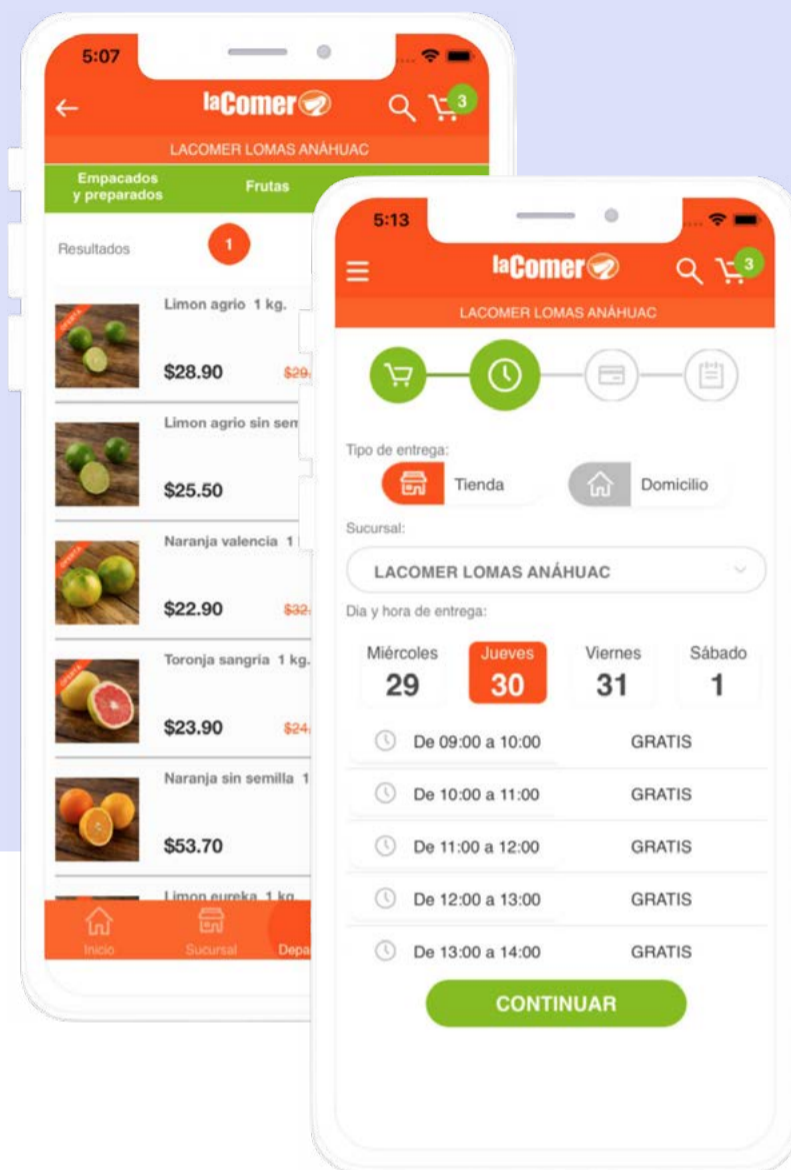
Aplicação móvel

O aplicativo La Comer surgiu para abrir um canal de vendas adicional com as vantagens do serviço móvel para milhões de clientes. Para isso, a área de sistemas da empresa procurou uma plataforma de desenvolvimento com o objetivo de criar um aplicativo digital prático e simples de compras, que poderia ser executada nos smartphones dos clientes, sob a plataforma iOS & Android, também colocando o serviço de entrega disponível na loja ou em casa.

Junto com os esforços do Parceiro Tecnológico [Alpha Soluciones](#) se optou pelo uso de GeneXus, para simplificar o desenvolvimento da parte do FRONT aproveitando a vantagem de criar um único modelo e usando técnicas de geração multiplataforma de GeneXus para escrever aplicações nativas e poderia ser implantado em ambas as lojas (Apple Store e Google Play) sem ter que ter um código específico para cada plataforma.

“Do ponto de vista técnico foi necessário um aplicativo simples para ser utilizado pelo nosso cliente e ao mesmo tempo de fácil manutenção e dimensionamento pela equipe de desenvolvimento, o que nos posicionará nas diferentes lojas de aplicativos como uma excelente opção para fazer compras”, diz Víctor Posada Mendoza, gerente de Desenvolvimento de Sistemas de E-COMMERCE.

Posada também destaca que em sua experiência anterior, o código nativo foi desen-



volvido para cada uma das plataformas. A mudança de ter uma tecnologia que gerou o código e permitiu a implantação de aplicativos nativos específicos para cada Sistema Operacional foi impressionante e me pareceu um benefício que trouxe agilidade ao desenvolvimento.

GeneXus também lhes proporcionou velocidade no desenvolvimento do Front, além da simplicidade na integração com os serviços Back End. Os desenvolvedores puderam se concentrar nos serviços e nas regras de negócios com a facilidade de fazer rapidamente exibições usando a ferramenta.

«Mudar para GeneXus nos deu muita coragem e velocidade ao inserir uma mudança, implantando uma nova funcionalidade ou módulo; -sintetiza o gerente de desenvolvimento - agora podemos mostrar mais rapidamente os protótipos funcionais aos usuários-chave, obtendo assim um retorno mais rápido da parte deles, o que, por sua vez, encurta nossos ciclos de revisão, desenvolvimento e integração”. De acordo com os cálculos de Posada, isso significa uma economia de 40% na velocidade sobre a geração de protótipos.»

Víctor Posada Mendoza. Gerente de Desenvolvimento de Sistemas de E-commerce em La Comer.

O aplicativo foi lançado no mês de julho de 2018 no Google Play e na Apple Store. Alguns meses depois de estar nas lojas já tem mais de 10 mil downloads entre eles.

Atualmente, 16% dos pedidos que são gerados são feitos através do APP, portanto, a resposta do cliente tem sido muito boa e certamente aumentará esse % ao longo do tempo.

Sem dúvida, a abertura deste novo canal de vendas beneficiou o cliente, fornecendo um serviço ágil e confortável, bem como a La Comer, que viu rapidamente como aumentaram suas vendas. É por isso que, no futuro próximo, eles planejam fazer mais aplicações que impactem positivamente na experiência de compra, a serem implementadas no setor de vendas, para ajudar a montar e entregar de forma eficaz e precisa os pedidos do cliente.

Descubra como o GeneXus
pode fazer o mesmo pela sua empresa.

Quero um diagnóstico gratuito agora!

ralvarez@genexus.com

