

La nueva UX de compras que aumentó las ventas de la cadena de supermercados La Comer.

Whitepaper



GeneXus™

laComer



montesdelplata.com.uy

Grupo la Comer es una cadena de supermercados con una Tienda en Línea y más de 60 tiendas físicas distribuidas en todo México. Fundada en 1930, consta de presencia en diversos estados de la república, principalmente en el centro de México.

En el 2002 Comercial Mexicana hizo un replanteamiento de su estrategia comercial orientándose hacia la diferenciación. Este nuevo enfoque dio como resultado el lanzamiento de lo que ha sido su mantra publicitario: ¿Y tú, vas al Súper o a La Comer? Así como la apertura en 2006 de un concepto revolucionario que ha sido fuertemente aceptado: City Market. Siguiendo esta misma filosofía introduce su concep-

to de supermercado en 2009, bajo el nombre de Fresko.

En 2016, se crea el formato La Comer, conceptualizado a base de hipermercado. Son hipermercados que están enfocados a consumidores ubicados en ciudades a partir de los 100,000 habitantes en adelante, en el cual manejan divisiones de departamentos como abarrotes, perecederos, alimentos preparados, mercancías generales y artículos para el hogar.

Grupo La Comer cuenta con reconocidas marcas propias, entre las que se encuentran Lafite (electrónica y tabletas), Golden Hills y KePrecio (productos varios), Pet's Club y Farmacom.

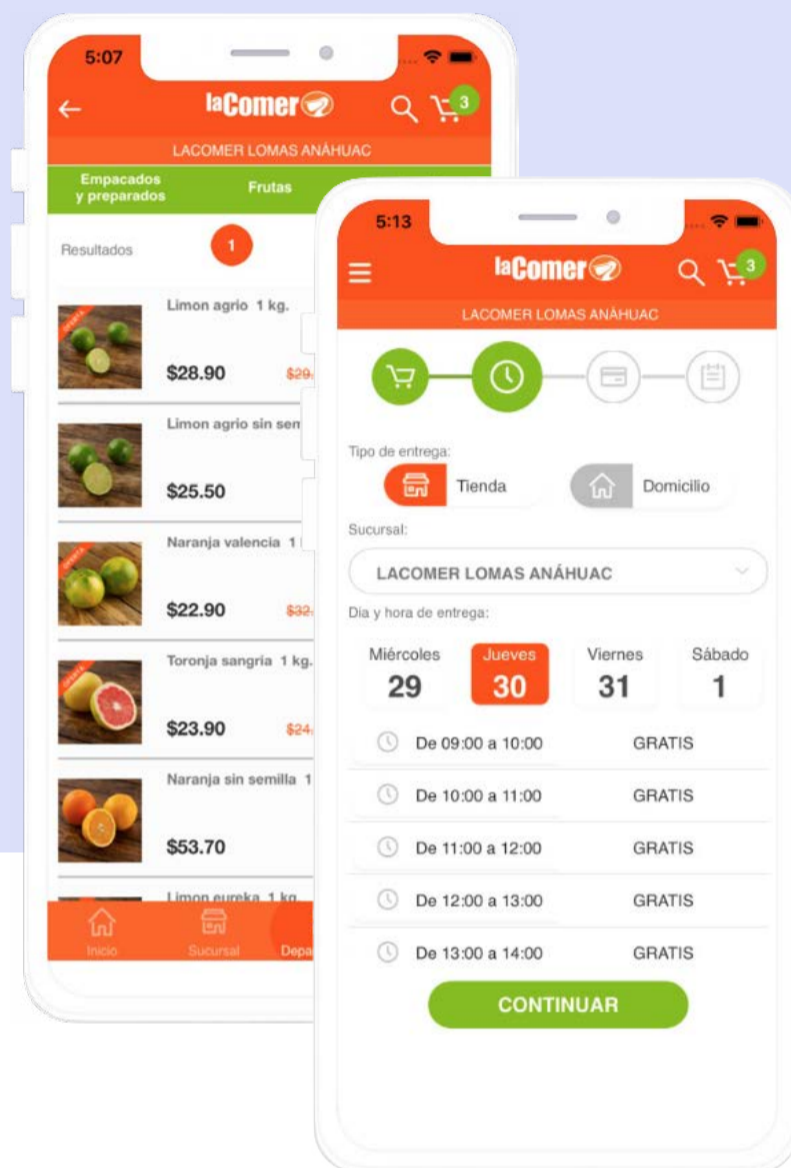
Aplicación móvil

La Aplicación La Comer surgió para abrir un canal adicional de ventas con las ventajas del servicio móvil a millones de clientes. Para eso, desde el área de sistemas de la compañía, se buscó una plataforma de desarrollo con el objetivo de crear un **aplicativo digital práctico y simple de compras**, que pudiera ejecutarse en los smartphome de los clientes, bajo plataforma IOS & Android, poniendo también a disposición el servicio de entrega en tienda o a domicilio.

Junto con las gestiones del Partner Tecnológico [Alpha Soluciones](#) se optó por el uso de GeneXus para simplificar el desarrollo en la parte del FRONT, aprovechando la ventaja de crear un único modelo y a partir de allí utilizar las técnicas de generación de GeneXus para escribir las aplicaciones nativas y desplegar en ambas tiendas (Apple store & Google play).

“Desde el punto de vista técnico era necesario un aplicativo simple de usar por parte de nuestro cliente y al mismo tiempo fácil de mantener y escalar por el equipo de desarrollo, lo cual nos posicionara en las diferentes tiendas de aplicaciones como una excelente opción para hacer las compras”, comenta al respecto, Víctor Posada Mendoza, gerente de desarrollo de Sistemas de E-COMMERCE.

Posada también destaca que en su experiencia anterior se desarrollaba código nativo para cada una de las plataformas. El cambio de contar con una tecnología



que generara el código y permitiera desplegar las apps nativas específicas para cada Sistema Operativo fue impactante y se sintió como un beneficio que aportó agilidad al desarrollo.

GeneXus les aportó también velocidad en el desarrollo del Front, así como simplicidad en la integración con servicios del Back End. Los desarrolladores pudieron enfocarse en los servicios y reglas de negocio con la facilidad de estar desplegando rápidamente las vistas mediante la herramienta.

«Cambiar a GeneXus nos dio mucho valor y velocidad al momento de ingresar algún cambio, desplegar una nueva funcionalidad o módulo; -sintetiza el gerente de desarrollo- ahora podemos mostrar más rápidamente prototipos funcionales a los usuarios clave, con ésto obtener una devolución más rápida de parte de ellos, lo cual a su vez, acorta nuestros ciclos de revisión, desarrollo e integración. Según los cálculos de Posada esto se traduce en un **40% de ahorro en la velocidad sobre la generación de prototipos** ».

Víctor Posada Mendoza. Gerente de Desarrollo de Sistemas de E-commerce en La Comer.

La aplicación se liberó en el mes de Julio de 2018 en Google Play & Apple Store. A pocos meses de estar en las tiendas cuenta ya con más de 10.000 descargas entre entre ambas.

Actualmente el 16% de las órdenes que se generan se realizan vía la APP, por lo que la respuesta del cliente ha sido muy buena y seguramente se irá incrementando este % a lo largo del tiempo. Sin lugar a dudas, abrir este nuevo ca-

nal de ventas ha beneficiado al cliente al brindarle un servicio ágil y cómodo, así como también a La Comer, que ha visto rápidamente cómo incrementan sus ventas. Es por eso que en un futuro cercano proyectan realizar más aplicaciones que impacten positivamente en la experiencia de compra, a ser implementadas en el piso de venta para ayudar de manera eficaz y con precisión en el armado y entrega de las órdenes del cliente.

Descubre cómo GeneXus puede hacer lo mismo por tu empresa.

¡Quiero un diagnóstico gratuito ahora!

ralvarez@genexus.com

