

AProbar: Transformando la Experiencia del Usuario en Inteligencia de Negocios

'PRUEBA, OPINA, DESCUBRE'

FASE 1: EL USUARIO (PRUEBA Y OPINA)



Captura de Retroalimentación Directa
El usuario califica con estrellas, deja comentarios, sugiere mejoras y detalla su experiencia de servicio.



Intención y Percepción Económica
Se recopila cuánto pagaría el usuario, su percepción del precio y la probabilidad de recompra o cambio de marca.



Datos de Comportamiento Invisible
La plataforma registra automáticamente la ubicación geográfica, intereses, hábitos de consumo y perfil demográfico del usuario.

FASE 2: LA SUITE APROBAR (DESCUBRE)



Recomendaciones IA Benchmark Competitivo Campaign Planner

Módulos Especializados de Análisis
La plataforma utiliza herramientas como Recomendaciones IA, Benchmark Competitivo y Campaign Planner para procesar la data.



Organización por Segmentos y Cohortes
El sistema organiza la información en Consumer Personas y mapas de calor (Heatmaps) para una visualización clara del mercado.



ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN: Recomendaciones Ejecutivas Campanas Campaign Planner	ANÁLISIS DE CLIENTE: Segmentación Consumer Personas Cobertes
MERCADO Y PRECIO: Pricing e Intención Recomark Competitivo	FEEDBACK DIRECTO: Feedback Recomendaciones IA Reportes

FASE 3: EL PROVEEDOR (MÉTRICAS ACCIONABLES)



Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs)
Visualización inmediata de "Adoption Score", Purchase Intent, NPS y ROI estimado para medir el éxito.



Análisis de Riesgo y Oportunidad
El proveedor recibe alertas automáticas de oportunidad y mide la "Switching Probability" (probabilidad de que el cliente cambie de marca).

RESULTADOS: LO QUE LA EMPRESA LOGRA ENTENDER



Optimización de Campañas y Segmentos
Identificación precisa de qué segmentos responden mejor y en qué ubicaciones geográficas funcionan mejor las campañas.



Maximización del Potencial de Producto
Descubrimiento de qué productos tienen mayor potencial y cuál es el precio promedio aceptado por el mercado real.