

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

La oferta que el local acaba de cargar en su caja, visible en el celular.

Cómo **Savvi** —plataforma uruguaya de ofertas minoristas— nació como producto propio: una aplicación para el público, un panel por comercio y una consola de plataforma, con las ofertas publicándose *desde el sistema de facturación de cada tienda.*

CLIENTE



SECTOR

Retail · plataforma de ofertas

PAÍS

Uruguay

AÑO

2026

DE UN VISTAZO

El desafío: una oferta sólo sirve mientras el artículo todavía está.

Savvi es un **producto de plataforma**: conecta comercios minoristas —indumentaria, calzado, perfumería, supermercados— con consumidoras que quieren enterarse de las ofertas de su zona en el momento en que existen.

El problema del rubro es la caducidad. Una liquidación publicada en una red social sigue visible cuando ya no queda talle; una oferta cargada a mano llega dos días tarde. El comercio no tiene tiempo de mantener un canal más, y el público aprende rápido a desconfiar de lo que ve.

Por eso la decisión central del producto fue no pedirle al comercio que cargue nada: la oferta sale del sistema de facturación que la tienda ya usa, con su stock y sus precios reales, y se publica sola.

Kembron construyó los **tres productos de Savvi**: la aplicación del público, el panel de cada comercio y la consola de la plataforma, con integración a los sistemas de punto de venta, facturación de suscripciones y moderación de contenido.

LO QUE LA PLATAFORMA RESUELVE

- Ofertas que siguen publicadas cuando ya no hay stock.
- Comercios que no tienen tiempo de mantener otro canal.
- Publicaciones sin talle, sin sucursal y sin precio real.
- Beneficios bancarios comunicados de boca en boca.
- Cero medición de qué oferta funcionó y cuál no.
- Cobrar la suscripción de cada comercio a mano.

Si publicar una oferta le cuesta trabajo al comercio, el comercio deja de publicar.

EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

3

Productos sobre una sola base: aplicación, panel del comercio y consola de plataforma.

1

Integración por comercio: la oferta sale de su propio sistema de facturación.

85 %

De las ofertas publicadas sin intervención humana del comercio.

4

Ejes de segmentación: marca, talle, categoría y cercanía.

1

Suscripción mensual por comercio, facturada desde la misma plataforma.

\$0

De licencias de terceros por comercio adherido.

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis razones por las que las ofertas del comercio de barrio no llegan.

Aparecen en cualquier intento de conectar comercios chicos con público local. Son los seis que cierra la plataforma.

1 La oferta se publica a mano o no se publica

Un comercio con dos empleados no va a mantener un canal más. Si publicar cuesta trabajo, la publicación se hace una vez y nunca más.

2 Lo publicado envejece sin avisar

Una liquidación sigue visible cuando ya no queda nada. La consumidora va al local, no encuentra el artículo, y no vuelve a confiar.

3 Falta el dato que decide la visita

Sin talle disponible, sin sucursal y sin precio final, la oferta es publicidad. Con esos tres datos, es un motivo para salir de casa.

4 Los beneficios bancarios no se comunican

Las cuotas sin recargo son el argumento más fuerte de venta y viven en un cartel en la puerta del local.

5 Nadie mide qué funcionó

Sin visitas por oferta, el comercio no sabe qué le sirvió. Renovar la suscripción termina siendo un acto de fe.

6 Cobrar la adhesión consume el margen

Facturar decenas de suscripciones mensuales a mano es un costo administrativo que se come la rentabilidad del modelo.

NO ES UN PROBLEMA DE INTERÉS

Los comercios quieren vender y el público quiere enterarse. El que falla es el canal: pide trabajo del lado que menos tiempo tiene.

NO LO CIERRA UNA RED SOCIAL

Una publicación no conoce stock, ni talle, ni sucursal, ni vencimiento. Publica una foto y confía en que alguien la actualice.

LOS SEIS SALEN DE LA INTEGRACIÓN

Si la oferta sale del sistema de la tienda, se publica sola, caduca sola y trae stock y precio reales. Una integración, seis puntos cerrados.

LA SOLUCIÓN

Tres productos, una base, y una integración por comercio.

El comercio sigue trabajando en su propio sistema. La plataforma lee de ahí, publica, mide y cobra la suscripción.

PÚBLICO · APLICACIÓN MÓVIL

Ofertas de la zona, con el dato que importa

Filtros por marca, categoría, talle y cercanía; detalle con precio final, talles disponibles y beneficios bancarios; y la sucursal donde está el artículo.

COMERCIO · PANEL PROPIO

Publicar sin publicar

La oferta sale del sistema de facturación de la tienda. El panel muestra qué se publicó, cuánto se vio, qué campaña está en curso y qué espera aprobación.

PLATAFORMA · CONSOLA

Curar el contenido y sostener la red

Alta y acompañamiento de comercios, aprobación de ofertas destacadas y campañas, beneficios bancarios y bitácora de todo lo que se publica.

NEGOCIO · CONSOLA

El modelo de suscripción, adentro del producto

Planes por comercio, facturación mensual, liquidaciones y analítica de uso — sin una herramienta aparte para cobrar lo que la plataforma genera.

ADEMÁS — LA INTEGRACIÓN CON CADA COMERCIO

Cada tienda usa el sistema de punto de venta que ya tenía. La plataforma se conecta a ese sistema, lee artículos, precios y stock, y publica lo que corresponde según las reglas que el comercio configuró. Cuando la integración todavía no está lista, el panel permite carga manual e importación masiva — de manera que ningún comercio queda afuera esperando una conexión.

UNA SOLA BASE DE DATOS, EN LA PRÁCTICA

El dato se captura una vez

Lo que se registra en la operación alimenta todo lo demás. Nadie vuelve a escribirlo en una planilla aparte.

Nadie concilia nada

No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

Lo que se agrega después hereda usuarios, permisos, auditoría y reportes. Sumar no significa empezar de nuevo.

RECORRIDO · CONSOLA DE PLATAFORMA

Treinta y cuatro comercios, y de dónde sale cada oferta.

Savvi Super-admin GENERAL Dashboard Tiendas 16 Solicitudes 10 Usuarios FINANZAS Facturación Liquidaciones MARKETING DATOS CONFIGURACIÓN	Tiendas 18 tiendas registradas Buscar tienda o dueño... Todas Activas Pendientes Suspendidas + Crear tienda						
	TIENDA	PLAN	ESTADO	GMV MES	PEDIDOS	ERP	FECHA ALTA
	 Boutique Los Cedros Titular 03	Starter	Pendiente	\$0	0	—	17 abr. 2026
	 Atelier del Norte Titular 02	Starter	Pendiente	\$0	0	—	11 abr. 2026
	 Taller Textil Sur Titular 17	Starter	Activa	\$0	0	memos	10 mar. 2026
	 Pasos Felices Titular 14	Starter	Activa	\$0	0	otro	4 mar. 2026
	 La Casa del Corte Titular 09	Starter	Activa	\$0	0	—	27 feb. 2026
	 Indumentaria Lucero Titular 07	Starter	Activa	\$0	0	otro	13 feb. 2026
	 Estilo Andino Titular 06	Growth	Activa	\$0	0	memos	21 ene. 2026
	 Look Activo Titular 10	Starter	Activa	\$0	0	—	3 ene. 2026
	 Moda Ribera Titular 12	Growth	Activa	\$0	0	hiopos	3 dic. 2025
	 Ronda Deportes Titular 16	Growth	Activa	\$0	0	hiopos	28 nov. 2025
	 Kids Rincón Titular 08	Growth	Activa	\$0	0	hiopos	11 nov. 2025
							DEV

Comercios adheridos. Cada tienda con su estado, su suscripción y de dónde salen sus ofertas. Datos de demostración.

La integración es el indicador clave

Un comercio sincronizado publica solo y no envejece. Uno que carga a mano publica menos y peor: por eso el estado de integración está arriba de todo.

El contenido destacado se cura

Lo que va a la portada de la aplicación pasa por aprobación. La plataforma decide qué muestra, no el que más insiste.

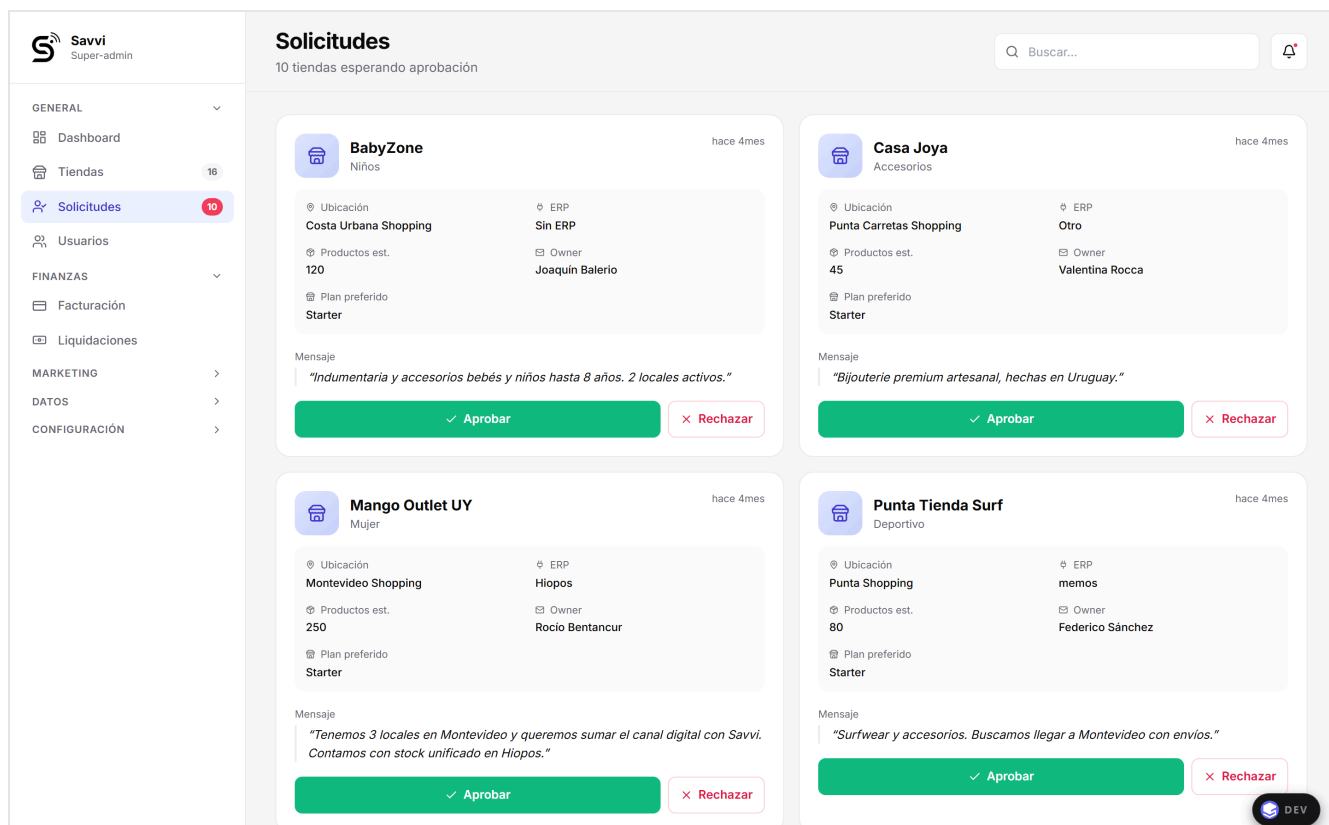
El onboarding es parte del producto

Un comercio nuevo entra en período de prueba y avanza hasta quedar sincronizado. Ese recorrido está en el sistema, no en la cabeza de alguien.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: las tiendas son inventadas, sus titulares aparecen numerados, y los productos, las visitas y los importes no corresponden a nadie.

RECORRIDO · APLICACIÓN Y COMERCIO

Lo que ve el público y lo que ve el local.



Aprobaciones. Lo que espera revisión antes de salir a la portada de la aplicación: la plataforma decide qué muestra. Datos de demostración.

El talle decide la visita

Mostrar «40% de descuento» no alcanza. Mostrar que hay stock en el talle de quien mira es lo que convierte una oferta en una salida al local.

La distancia también es un filtro

Las ofertas se ordenan por cercanía. Una liquidación a veinte kilómetros no es una oferta: es ruido.

El comercio ve el efecto

Visitas por oferta y ranking de lo más visto. La suscripción deja de renovarse por fe y empieza a renovarse por resultado.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: las tiendas son inventadas, sus titulares aparecen numerados, y los productos, las visitas y los importes no corresponden a nadie.

ANTES Y DESPUÉS

Qué cambia, en concreto, para el comercio y para el público.

PROCESO	SIN LA PLATAFORMA	CON LA PLATAFORMA
Publicar una oferta	Alguien del local arma la pieza y la sube, cuando puede.	Sale del sistema de facturación de la tienda, sola.
Una oferta que se agotó	Sigue publicada hasta que alguien la baja.	Caduca cuando el stock del sistema llega a cero.
Saber si hay talle	Hay que ir al local o llamar.	Stock por talle a la vista, antes de salir de casa.
Comunicar cuotas sin recargo	Un cartel en la puerta del local.	Beneficio bancario adjunto a la oferta, en la aplicación.
Medir qué funcionó	Impresión general de si el mes vino bien.	Visitas por oferta y ranking de lo más visto.
Cobrar la adhesión	Facturación mensual armada a mano, comercio por comercio.	Planes y facturación adentro de la misma plataforma.

APLICACIÓN MÓVIL

React Native · publicada en tiendas de aplicaciones

BASE DE DATOS

PostgreSQL, con migraciones versionadas

NEGOCIO

Suscripciones, facturación, liquidaciones y analítica en el mismo producto

PANELES Y API

Next.js · React · TypeScript estricto

INTEGRACIONES

Conexión con los sistemas de facturación y punto de venta de cada comercio

ENTREGA

Código fuente completo y propiedad intelectual a nombre del cliente

KEMBRON · DESARROLLO DE SOFTWARE A MEDIDA

Sistemas que se entregan, no que se alquilan.

Construimos software a medida para empresas que ya tienen una operación funcionando —y productos completos para quien está lanzando uno. El código fuente y la propiedad intelectual quedan a nombre de su empresa, sobre tecnología estándar, sin licencias por usuario y sin dependencia del proveedor.

100 %

Del código y la propiedad intelectual,
para su empresa

\$0

De licencias por usuario o por comercio
adherido

3

Productos entregados sobre una sola
base de datos