

PEDID RAPID

Edith Katerin Pérez Carrascal

Paula Daniela Triana Feo

Angie Lizeth Ardila Oviedo

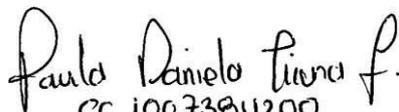
Creación de empresas II Corporación Unificada
Nacional de Educación Superior

Fecha: 16 de noviembre del 2020

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Paula Daniela Triana Feo con célula de identidad C.c. 1.007.384.200 de Facatativá y alumno del programa académico Negocios Internacionales, declaro que:

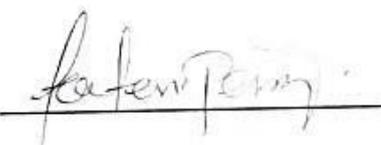
El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: 
cc. 1007384200

COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR

Yo, Edith Perez con cédula de identidad 1010130013 de Costa y alumno del programa académico Ad. Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: 

COMPROMISO DEL TERCER AUTOR

Yo, Angie Lizeth Ardila Oviedo con cédula de identidad 1.012.458.969 de Bogotá y alumno del programa académico Administración de Empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

FIRMA:

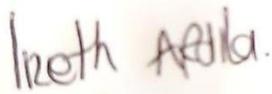


TABLA DE CONTENIDO

Introducción.....	6
Proyecto Modelo de negocio.....	7
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos.....	8
Descripción de la idea de negocio.....	9
Tabla descriptiva idea de negocio.....	10-11
Carta del menú.....	12-14
Segmentación del mercado.....	15-17
Eco innovación.....	18
Estrategia del océano azul.....	19-20
Fuerzas de porter.....	21-22
Marketing mix.....	23-29
Desarrollo de la marca.....	30-31
Marketing digital.....	32-34
Estrategias de marketing.....	35-37
Métricas claves.....	38-39
Localización.....	40
Estudios técnicos I.....	41
Estudios técnicos II.....	42
Estudio técnico III.....	44
Lanzamiento producto mínimo viable.....	47

Introducción

No cabe duda que la tecnología día a día se viene convirtiendo en unos de los campos que mayor impacto y transformación de valores han ofrecido al mundo. El mundo de la gastronomía y los restaurantes-bares no puede quedar exento de la transformación digital y del avance optimizado para hacer la vida más fácil.

Digital Pedid Rapid es una nueva alternativa en el mercado de restaurantes-bares en la ciudad de Ibagué donde la sociedad va a tener la gran ventaja de realizar sus pedidos desde su propia mesa, verificando los diferentes menús disponibles y creación de ellos, precio, posibilidad de pago con tarjeta y el tiempo de entrega de los mismos sin necesidad de esperar a ser atendido por un mesero, esta gracias a la tecnología avanzada que esta implementada en cada una de nuestras mesas con la finalidad de brindar un servicio más cómodo y ágil a nuestros clientes.

Buscamos que Digital Pedid Rapid se establezca como una entidad productiva, generadora de ingresos y empleos, creando valor y reconocimiento en el mercado y un crecimiento sostenible.

PROYECTO



Facebook: PEDID RAPID

Instagram: @PEDID

RAPID WhatsApp:

Objetivo General

Es implementar una aplicación móvil para la cadena de restaurantes donde los clientes la utilizarán para realizar sus pedidos, con el fin de mejorar y agilizar el tiempo del pedido por parte de los clientes ya que no dependerán de un mesero.

Objetivos específicos

- Observar el proceso de prestación de servicio para restaurante – bares
- Definir los requerimientos que se necesitan en el software
- Diseñar el sistema de pedidos
- Capacitar a los usuarios para el manejo del sistema de pedidos

Descripción de la idea de negocios

La idea de crear este tipo de tecnología para restaurantes-bar es cubrir una necesidad insatisfecha en el mercado alimenticio y bebidas, ya que luego de observar y realizar un sondeo en el sector, se pudo evidenciar que no existe actualmente en el mercado un tipo de servicio adecuado, esto permite percibir que este nuevo servicio que va dirigido al servicio de la comunidad va a tener una gran acogida.

El desarrollo de este plan de negocio pretende lograr los siguientes puntos:

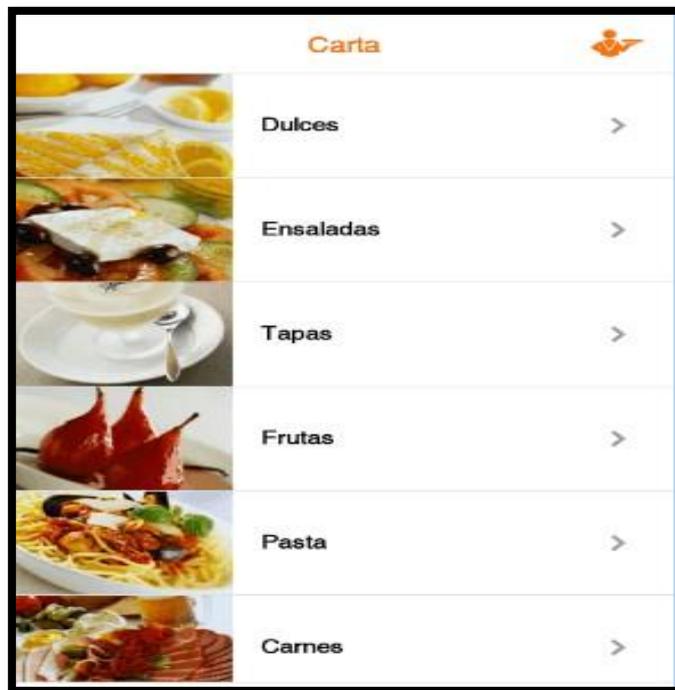
- Aspecto social: El desarrollo integral de una empresa generadora de empleo y establecida dentro del marco legal establecido, cumpliendo con las normas técnicas y las exigencias enmarcadas para planes de negocio.

- Aspecto personal: Desarrollar una empresa rentable tanto para los propietarios como para el personal de apoyo con estrategias de crecimiento y sostenibilidad y que cubra las necesidades de todos los que en ellas se involucren.

Tabla descriptiva idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Es una Tablet la cual cuenta con forma de pago electrónico, tiempo de espera, la forma de escoger el producto, carta del menú, cancelación de pedidos y buzón de sugerencias.
¿Quién es el cliente potencial?	Nuestros clientes serían los restaurantes y bares de estrato alto y medio, grande y mediana empresa. Que deseen incursar en la innovación y reducir el tiempo de espera en todos los pedidos ofreciendo seguridad a sus clientes.
¿Cuál es la necesidad?	La demora en el momento de la toma de pedido se ha convertido en un tema importante en los restaurantes- bar, ya que se busca agilizar los pedidos, tiempo de espera y la forma de pago, así mismo agilizando estos métodos para que el cliente tenga todo a su alcance y sienta comodidad y seguridad a la hora de realizar sus pedidos y pagos.
¿Como?	Digitalizando todo el método manual que tengan los restaurantes- bar
¿Por qué lo preferirán?	Por la seguridad y comodidad que se le ofrece al cliente.

Carta del menú



Escoger el menú



MODELO DE NEGOCIO CROWFUNDING

1. ¿Cómo captara sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Sin duda trabajar para ganarnos la fidelidad del cliente, en especial los que pertenecen al segmento de concentración de ventas, buscamos que nuestros clientes se sientan atraídos por la nueva y fácil aplicación dándoles una atracción por el producto que se desea publicar en nuestra aplicación. Demostrándoles que por medio de esta aplicación la atención al cliente se vera mas sutil y ágil a la hora de la toma de pedidos.

Todo esto influye en la vida útil del producto, donde se permita establecer una comunicación habitual con el cliente para ofrecerles seguridad, descuentos y mucho mas, ofreciéndole productos relacionados con su establecimiento.

2. ¿Cómo y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas escogido?

Una posible alternativa seria; hacer cambios y actualizaciones en la aplicación, agregándole mas opciones, los cuales el cliente se sienta satisfecho y no se vuelva un enredo a la hora de ingresar a realizar su pedido. Una alternativa muy común seria la implementación de descuentos a la hora de realizar sus pagos.

3. ¿Cómo cerrara la ventana por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

De acuerdo a la toma del pedido que se vaya realizando la aplicación le dará la opción al cliente de generar su pago ya sea por PSE- CREDICARD- o EFECTIVO, se manejaran estas formas de pago ya que se cuenta con un método amplio de pagos.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Factor demográfico

EDAD	Mayores de 18 años
SEXO	Hombre y Mujeres
ESTADO CIVIL	Solteros-Casado-Unión libre- Divorciado
RELIGION	Toda clase de religión
NIVEL SOCIOECONOMICO	Estrato 1-2-3 en Adelante
EDUCACION	Media básica

Factor geográfico

PAIS	Colombia
CIUDAD	Ibagué
ZONA	Sur-sur occidente- sur oriente-zona centro

Factor psicografico

PERSONALIDAD	Introverso – extroverso –individualista – ambicioso- generoso
ESTILO DE VIDA	Actividades: empleados – deportistas- turistas. Intereses: baile- comida
VALORES	Respeto – solidaridad- seguridad- pertenencia.

Factores comportamentales

OCASIÓN DE COMPRA	Compras normales o especiales
BENEFICIOS BUSCADOS	Estándares de calidad- financiación y asesoría
GRADO DE USUARIO	Permanente- esporádico
GRADO DE LEALTAD	Alta- media

RESOLVER PROBLEMAS

- Satisfacer las necesidades de la población que asiste a sitios especiales, y que disfruta de comidas saludables, variedad de menús saludables, comidas rápidas, bebidas alcohólicas, etc.
- Incursionar en el mercado y ser reconocidos como una empresa líder en la innovación con un alto grado de calidad.

ARQUITECTURA DEL SERVICIO

- Publicidad
- Diseños favorables
- Redes sociales
- Talento humano
- Tecnología
- Locales

COSTOS Y PRECIOS

- ✓ Se matricula la patente de la aplicación, adquisición de tecnología y mano de obra.
- ✓ Se determina un precio de 2.100.000 con el software y la Tablet anual de la vigencia

MECANISMOS DE ENTREGA

- Servicio de envíos rápidos y seguros lo cual se enviará por Servientrega ya que esta tiene un rango de capacidad a nivel nacional y se podrá habilitar una forma de contra entrega.

GANANCIA ESPERADA

- Dentro de las posibilidades de PEDID RAPID los costos de elaboración serian de un 55% y la ganancia serian del 45%.

RECURSOS

- Recursos tangibles los cuales los clientes pueden interactuar en ella.

FIDELIDAD

- Debemos potenciar los clientes por medio de una base de datos, dándole un valor empresarial a nuestros clientes que quieren tener una buena visión hacia la aplicación.

CADENA

- La cadena de valor en nuestra aplicación es que los empresarios se sientan satisfechos con este nuevo proyecto de tecnología, generando seguridad total en el trámite de su pedido.

ECOINNOVACIÓN

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Tablet: Tecnología Innovadora Pedid Rapid</p>	<p>Esta aplicación no genera gasto en agua ya que es una herramienta tecnológica donde nos ayuda al ahorro del agua.</p>	<p>Si, se puede disminuir hasta el 50% de los costos asociados al consumo de energía</p>	<p>Si, ya que reduce el papel No se utilizan químicos y el embalaje es tecnológico.</p>	<p>No, se le ha medido la huella de carbono a la aplicación.</p>	<p>Los caches, las baterías y las tabletas cuando quedan sin funcionamiento.</p>
<p>PEDID RAPID Reducir la cantidad de residuos.</p>		<p>No se utiliza ningún medio de transporte ya que quedan en el restaurante Bar</p>	<p>Para el marketing se utilizan las redes sociales.</p>		

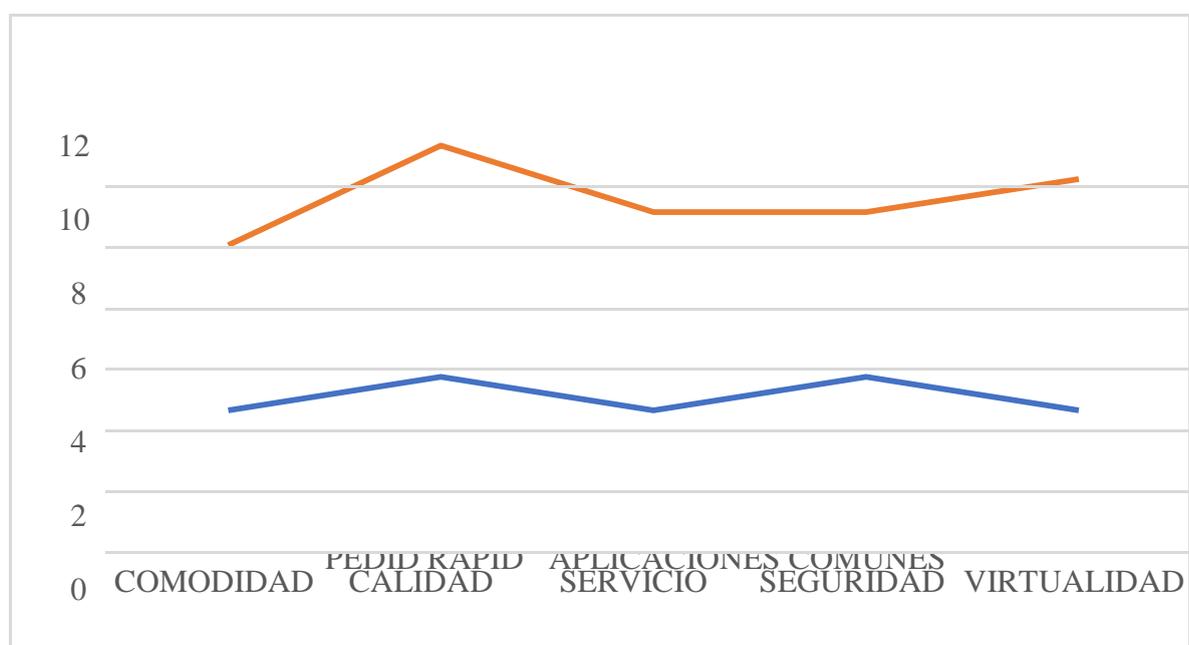
ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL

Nuestra competencia

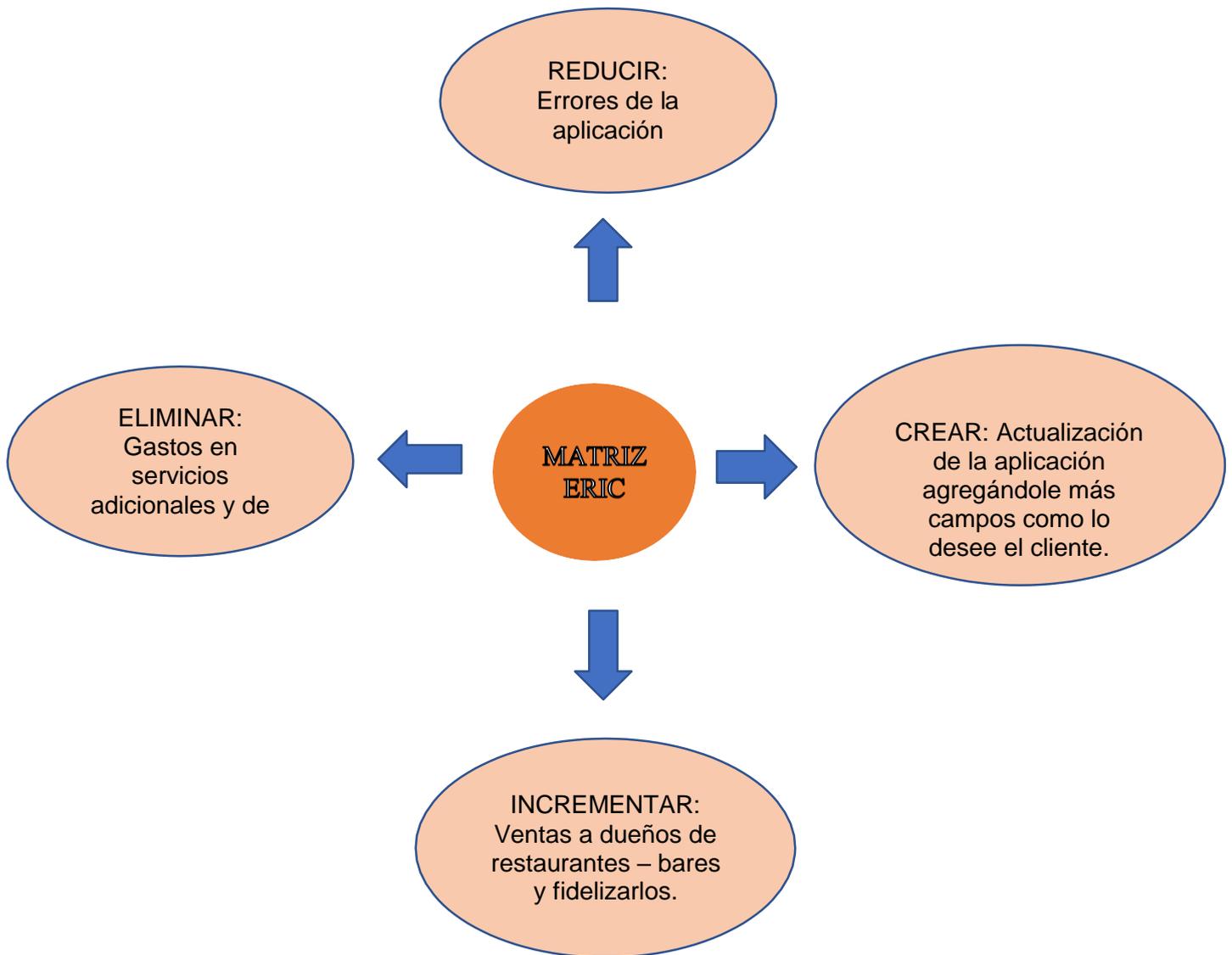
Nuestras competencias son aquellas aplicaciones independientes estilo domicilio la cual las hace atractivas, lo que hace diferente PEDID RAPID es que solo la adquiere el empresario para la tranquilidad del cliente, con esto se evidencia que la competencia es diferente a las otras aplicaciones y contamos con una aplicación de alta calidad.

En la siguiente tabla identificamos la diferencia con variables. Donde 5 es mayor y 1 es menor.

VARIABLES	COMODIDA D	CALIDA D	SERVICI O	SEGURIDA D	VIRTUALID AD
PEDID RAPID	4	5	4	5	4
APLICACIONES COMUNES	3	5	4	3	5



MATRIZ ERIC



ANALISIS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES

En nuestra negociación de los clientes nuestra empresa realiza una etapa donde tenemos que tener responsabilidad en cuanto a nuestras ventas sean eficientes y garantizadas por nuestros clientes de confianza para considerar un excelente servicio y fijar los precios donde nos ofrezcan la oportunidad de sacar nuestro negocio adelante.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

El poder de negociación de los proveedores nos lleva acabo de un gusto por la tecnología donde se decide aumentar las ventas con clientes nuevos donde se ofrece seguridad de nuestro negocio y así ser reconocidos

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

En el mercado de la comida las potencias que **PEDID RAPID** tiene son las cadenas de comidas como MC DONALDS, AMERICAN BURGUER, CONTAINER DEL FASTASMA entre otros más, con tecnología similar a la nuestra, promociones y combos en el área de la comida, competencia por sector.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES

La competencia de **PEDID RAPID** son todas las cadenas de comidas que tenga el mismo cliente como objetivo que es satisfacer la necesidad, también la Falta de experiencia en el mercado.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

La comercialización de comidas participa en el mercado generando el número uno de consumidores día tras día pasa ideas y proyectos de forma de rivalidad hacia nuevos platos gastronómicos, con descuentos en precios, mejorando calidad de servicio, campañas publicitarias entre la competencia de **PEDID RAPID** es la calidad de nuestro producto y la excelente satisfacción del mercado para nuestros consumidores.

MARKETING MIX

ESTRATEGIA DEL PRODUCTO PARA LOS CLIENTES

Núcleo: El material a utilizar es internet, programadores, Tablet y enlaces para los pagos, esto es una parte de lo que se compone la aplicación para restaurantes bares.

Calidad: la aplicación cuenta con una alta calidad ya que se incluyen métodos como los de cancelar un pedido, ubicación exacta, el sistema detecta automáticamente si hay inconsistencias en los pagos; con el fin de mejorar la experiencia con las ordenes de los pedidos que se hacen en los restaurantes al generar un pedio incorrecto este te dará una opción de generar orden nueva.

Envase: el envase de nuestra aplicación es 100% tecnológico dándole facilidad a nuestro cliente de sentirse cómodos y a gusto a la hora de realizar un pedido; y para sus clientes internos no tendrá un costo a la hora de ingresar a ella.

Diseño: Manejamos un sistema Android actualizado y un programa para realizar la interfaz ajustable al cliente, tendrá restricciones tales como la modificación del precio y que personas que no sean mayores no podrán ingresar a la aplicación ya que al iniciar le pedirá su documentación por seguridad ya que se manejaran bebidas alcohólicas

Servicio: El servicio se va a manejar por medio de la toma de pedidos que genere el cliente en los restaurantes bares, una vez realizado el pedido la aplicación le dará la opción de ver el tiempo en el cual estará listo su pedido y si se desea modificar; una vez listo el pedido se le dará una alarma para reclamar su pedido y realizar su pago.

PedidRapid

INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS

SERVICIOS



COMIDAS BUFEE
La comida al gusto y a la mano del cliente



Bebidas saludables
Pensando en el bienestar de nuestros clientes



App Movil
Aplicación Móvil, encontraras restaurantes y diversidad de comidas



Domicilios
Servicio establecido por el restaurante escogido

PedidRapid

INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS

MISION

Ofrecer servicios con la más alta calidad y con la más alta tecnología con los mejores productos y promover comodidad y seguridad. Así como seguir capacitándonos para renovar nuestras aplicaciones día a día.

VISION

Profesionalismo, tecnología y trayectoria, todo relacionado a mejorar la calidad en el servicio de restaurantes-bares. Ser reconocidos como una empresa competitiva en brindar soluciones integras a nuestros clientes.

Facebook: PedidRapid Instagram: @PedidRapid aplicación móvil para la cadena de restaurantes

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Fijación de precios basados en costos

COSTOS DE CREACION (APLICACIÓN MOVIL)

- Costo unitario de materiales
 1. Licencia de software: 1.200.000
 2. Computador: 800.000

- Costo de mano de obra
 1. Programador: 1.500.000
 2. Diseño logo: 50.000

- Costo venta de aplicación para restaurantes bares
 1. Aplicación PedidRapid: 2.756.000 para un dispositivo con licencia por un año

- Promociones de adquisición
 1. 2 aplicaciones con licencia por un año: 4.550.000
 2. Mas de 3 aplicaciones valor unidad: 2.500.000 con licencia un año

COMPETENCIA

La competencia se encuentra enfocada a la toma de pedidos a domicilios ya que no afectara en nada por que la aplicación es para el establecimiento como tal

Fijación de precios basados en el valor agregado:

- Costo de ecología: 5% de las ventas de las aplicaciones es para la generación de cargadores solares

Precios

- Precio de penetración: nuestros precios son fijos, el software de la aplicación tendrá un precio de 2.756.000
- Variación de precios se dará de acuerdo a la cantidad de adquisición del software
- Actualizaciones del sistema lo asume el programador
- Licencias anuales: 1.200.000

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Nuestro sistema de distribución es selectivo ya que será un poco limitada; cuenta con pocos puntos de venta, es decir el producto o aplicación no se podrá adquirir diversos establecimientos, donde el cliente final deberá acudir de forma concreta a restaurantes con dicha licencia.

Las compras del sistema se harán por medio de oficina virtual o por redes sociales, con el fin de que el cliente se le de una asesoría de como es le manejo de esta aplicación dándole un mes gratis de licencia; capacitaciones a sus trabajadores y dueños.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Se basa en que nuestros productos lleguen a muchos propietarios cuyos negocios sean restaurantes y bares; y hacer que ellos creen su marca virtual en la toma de pedidos, las mejores formas de llegar a ellos son con mensajes claros, atractivos, descuentos y aplicaciones web.

Mostrando un producto de alta seguridad a la hora de los pagos y exhibiendo productos de calidad de los restaurantes bares, teniendo excelentes relacione con nuestros clientes ganándonos su fidelidad y haciéndoles saber que estamos para ayudarlos a cubrir sus necesidades.

MARKETING MIX						
Estrategia	Smart	Como llega	Con quienes	Cuando	Donde	Valor
Producto	Tiene como objetivo el cliente principal que es el consumidor de estos establecimientos; los cuales se sentirán a gusto a la hora de la toma del pedido	Llega con el método de impresionar a los clientes de dichos establecimientos con facilidad de uso y diferentes métodos de pagos.	Nos apoyamos con las redes sociales que nos ayudan a tener un alcance en nuestras ventas de la App	De manera virtual y presencial dando asesorías sobre el sistema que se les esta vendiendo	Las ventas se harán de forma virtuales; ventas presenciales en la ciudad de Ibagué principal centro	El valor será de acuerdo a la cantidad de software que adquiera el cliente ya que por cantidades altas se hacen descuentos

Precio	El objetivo es incrementar nuestras ventas por medio de promociones que se le suministrarán a nuestros clientes principales	Las diferentes maneras para llegar a la comunidad que tengan establecimientos de restaurantes y bares es por medio de redes sociales	Por medio de los métodos del marketing digital	Se ira avanzando en las actualizaciones del sistema esto abarcara opciones nuevas; los precios se irán refalando a medida de los ajustes que se irán haciendo	Por el momento se manejaran campañas publicitarias como anuncios por las redes sociales	Los costos serán aplicaciones con licencia por un año: 4.550.000 Mas de 3 aplicaciones valor unidad: 2.500.000 con licencia un año
Promoción y comunicación	Las promociones se harán por medio de las tiendas virtuales y de acuerdo con la cantidad de producto que el cliente desee adquirir	Para llegar al publico manejamos redes sociales tales como nuestra pagina de aterrizaje, Facebook e Instagram	Se cuenta con promociones especiales que se irán manejando en diferentes días	Nuestra comunicación es virtual ya que instalamos un Robot en nuestras paginas para que interactúe con ellos	Nuestra campaña de redes sociales llega a diferentes ciudades como países	Las promociones varían por la cantidad de software

DESARROLLO DE MARCA

PASOS	OBJETIVO	RESULTADO
PRIMER PASO	Identificación del sector	Establecimientos de restaurantes y bares
	Identificar marcas de competencia	Nuestra competencia es: Rappi Domicilos.com
	Soluciones principales y alternativas	Toma de pedido, tiempo de demora del pedido, pagos virtuales
	Tendencia del mercado	Actualizaciones del sistema avanzados a siglo.
	Arquetipo de la marca	Refleja seguridad y comodidad para los clientes
SEGUNDO PASO	Percepción de la marca de la competencia	Tecnología avanzada
	Identificar variables del neuromarketing	Diseños únicos e innovadores

TERCER PASO	Identificar el Top of Mind	Nuestro diseño de marca es ecologico
	Identificar el Top of Heart	Nuestro logo hace un aporte al medio ambiente
CUARTO PASO	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Trasmitimos fidelidad, seguridad, comodidad; con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes de dichos establecimientos, haciendo sentir un ambiente positivo y agradable .
QUINTO PASO	Desarrollar acciones continuas para la itroduccion de la marca en el mercado.	Nuestra estrategia es comunicarnos con nuestros clientes por medio de las redes sociales.

LOGO



MARKETING DIGITAL

LANDING PAGE

Esta página es un sitio web, desarrollada con el único objetivo de convertir los visitantes en prospectos de venta por medio de una oferta determinada. Generalmente cuenta con un diseño sencillo con pocos enlaces como Facebook e Instagram además de un formulario para generar la compra; es una herramienta 100% virtual, donde podemos encontrar nuestro servicio, misión, visión y contacto donde se encontrará un formulario para la generación del pedido.

PedidRapid




INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS



tu servicio más seguro con Nosotros



Así funciona el sistema de reparto

- 1 El cliente hace su pedido a través de la app. El pedido es recibido por el repartidor y se paga con tarjeta.
- 2 El repartidor es asignado a un restaurante y se le indica su ubicación.
- 3 El repartidor toma los pedidos en el local y los lleva al cliente.
- 4 Una vez entregado el pedido el repartidor cobra el monto de la entrega y se le indica la siguiente entrega.
- 5 Al finalizar el servicio el repartidor recibe el pago y se le indica la siguiente entrega.



RESTAURANTES



MENUS

PedidRapid




INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS

MISION

Ofrecer servicios con la más alta calidad y con la más alta tecnología con los mejores productos y promover comodidad y seguridad. Así como seguir capacitándonos para renovar nuestras aplicaciones día a día.

VISION

Profesionalismo, tecnología y trayectoria, todo relacionado a mejorar la calidad en el servicio de restaurantes-bares. Ser reconocidos como una empresa competitiva en brindar soluciones integrales a nuestros clientes.

Facebook: PedidRapid
Instagram: @PedidRapid
aplicación móvil para la cadena de restaurantes

PedidRapid

INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS

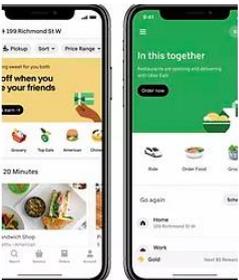
SERVICIOS



COMIDAS BUFEE
La comida al gusto y a la mano del cliente



Bebidas saludables
Pensando en el bienestar de nuestros clientes



App Movil
Aplicación Móvil, encontraras restaurantes y diversidad de comidas



Domicilios
Servicio establecido por el restaurante escogido

PedidRapid

INICIO
MISION Y VISION
SERVICIOS
CONTACTENOS

CONTACTENOS

Tel: 301-571-15-33

Facebook: PedidRapid
Instagram: @PedidRapid

Nombre *

Requerimiento

Email *

Send





Enlace: <https://edithperez500.wixsite.com/katerin-perez/servicios>

OBJETIVO SMART

Específico: en este objetivo buscamos ir directamente al punto con nuestro cliente

- Aumentar visitas a nuestro sitio web
- Tener crecimiento de ventas

FACEBOOK

Contamos con esta red social ya que mantiene una dinámica con los contenidos que incentiva la comunicación entre los usuarios, todo se realiza a través de anuncios publicitarios que llegan a la comunidad en general donde se especifica los clientes a los que se quieren llegar y a qué lugares.

Facebook: App PedidRapid





INSTAGRAM

Una de las ventajas de usar instagram para la empresa, es que nos da la posibilidad de promocionar nuestras App a un mayor alcance; nos permite observar la cantidad de audiencia que tiene una publicación promocionada.

INSTAGRAM: @pedidrapid1



ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS

ESTRATEGIA 1: Identificaremos la segmentación de mercado para llegar abarcando con mayor fuerza en las redes sociales.

ESTRATEGIA 2: brindaremos diferentes promociones en el mercado

ESTRATEGIA MARKETING DIGITAL

1. Campaña de descuento por cantidad

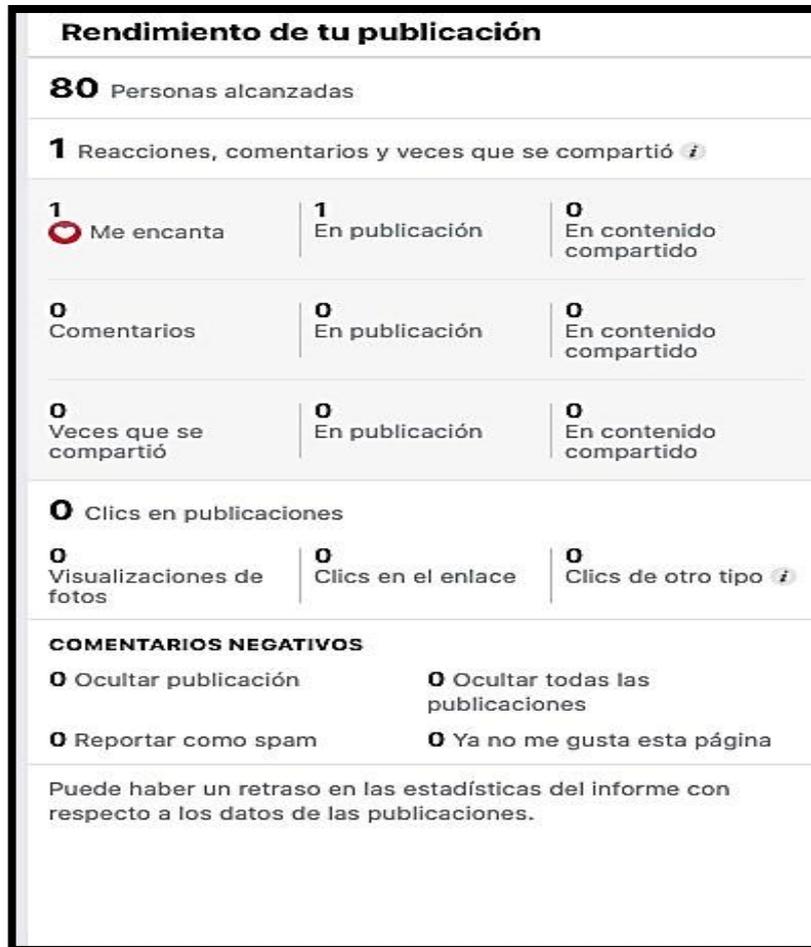
- Se realizará un 20% de descuento a partir de la tercera unidad de software
- Descuento del 5% sobre licencias por primeros días a partir de la fecha de vencimiento

METRICAS CLAVES



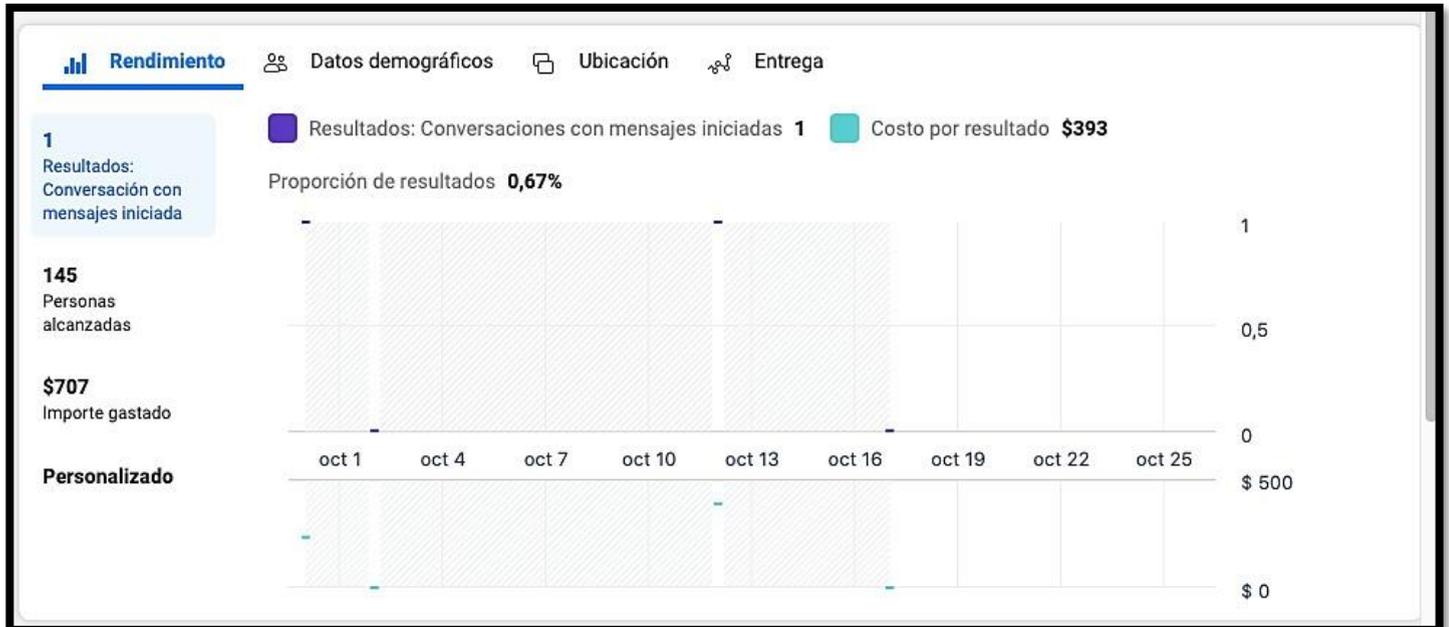
En la captación de clientes según el anuncio que promocionamos en Facebook gastamos 20.000 en publicidad para saber cómo podíamos impactar; ya que podemos analizar que esta red social nos ayuda a llegar a una gran cantidad de clientes o espectadores, que con tan solo 12 horas que dura la inversión por costos por resultados se demostró que es un medio que a futuro nos ayudara a conseguir clientes fuertes.

LTV (LIFETIME VALUE)



- TOTAL, GASTADO: \$20.000
- PERSONAS ALCANZADAS: 80

CAC



$$\text{CAC} = \$20000 / 145 = \$137$$

Esto significa que el anuncio promocionado nos sale a \$137 pesos por cliente captado.

LOCALIZACION

Macro localización. A partir de una investigación realizada se llegó a la conclusión que el proyecto se instalara en el departamento del Tolima, en la ciudad de Ibagué, donde se implementara la elaboración e implementación de la aplicación, nuestro monto de inversión es de 3.550.000 está la cantidad de dinero se utilizara en un solo prototipo, no se necesita gastar en el alquiler de un inmueble ya que es de nuestra propiedad del local. La principal vía de acceso a la localidad es la ruta kilómetro vía armenia.

Lo primero que se tuvo en cuenta para la micro localización es el contar con un inmueble en la localidad de Ibagué, ubicado en el barrio Ricaurte dirección calle 20 sur n 12-134.

Ubicación: Barrio Ricaurte, ciudad de Ibagué

Relación equilibrio de precio-calidad: propiedad del inversor

Precio del terreno: propiedad del inversor

Revisión del entorno inmediato: no se detectaron vecinos indeseables

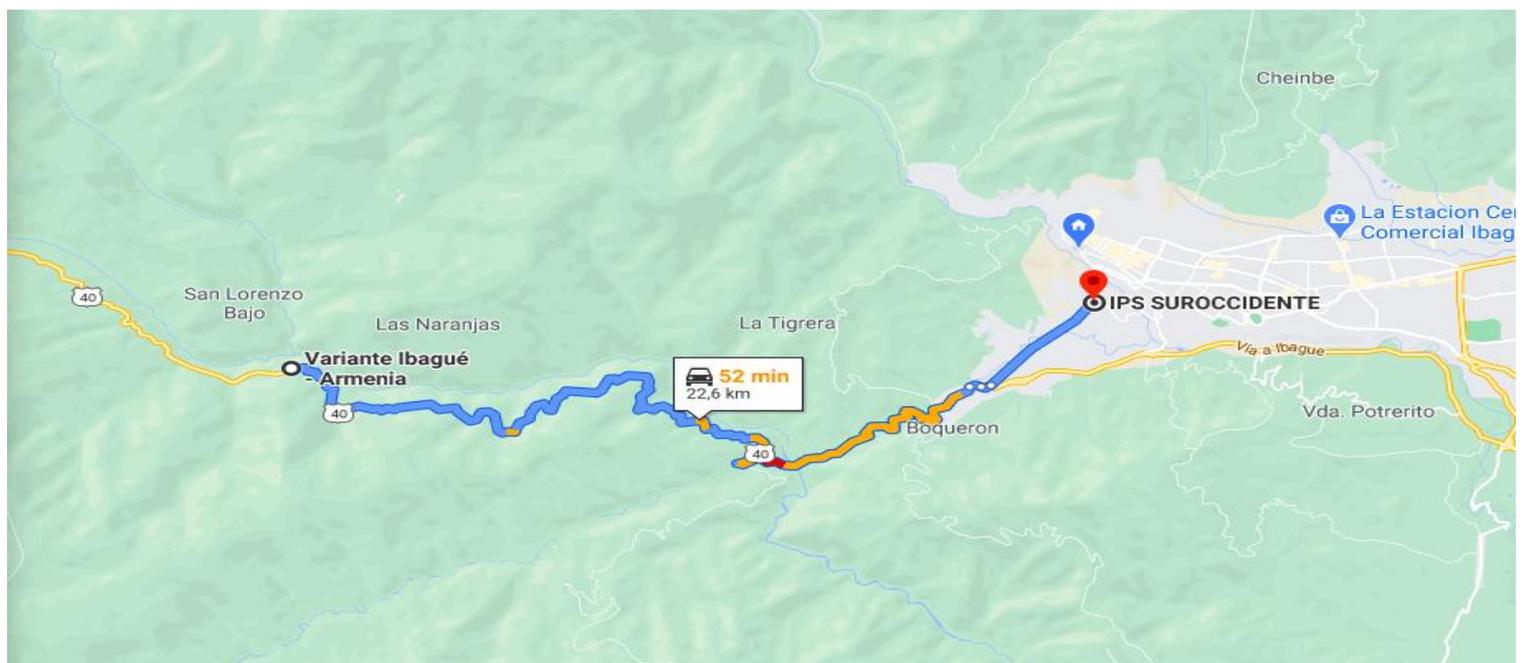
Análisis de la estructura urbana: creación de aplicación no existe

ESTUDIOS TECNICOS I

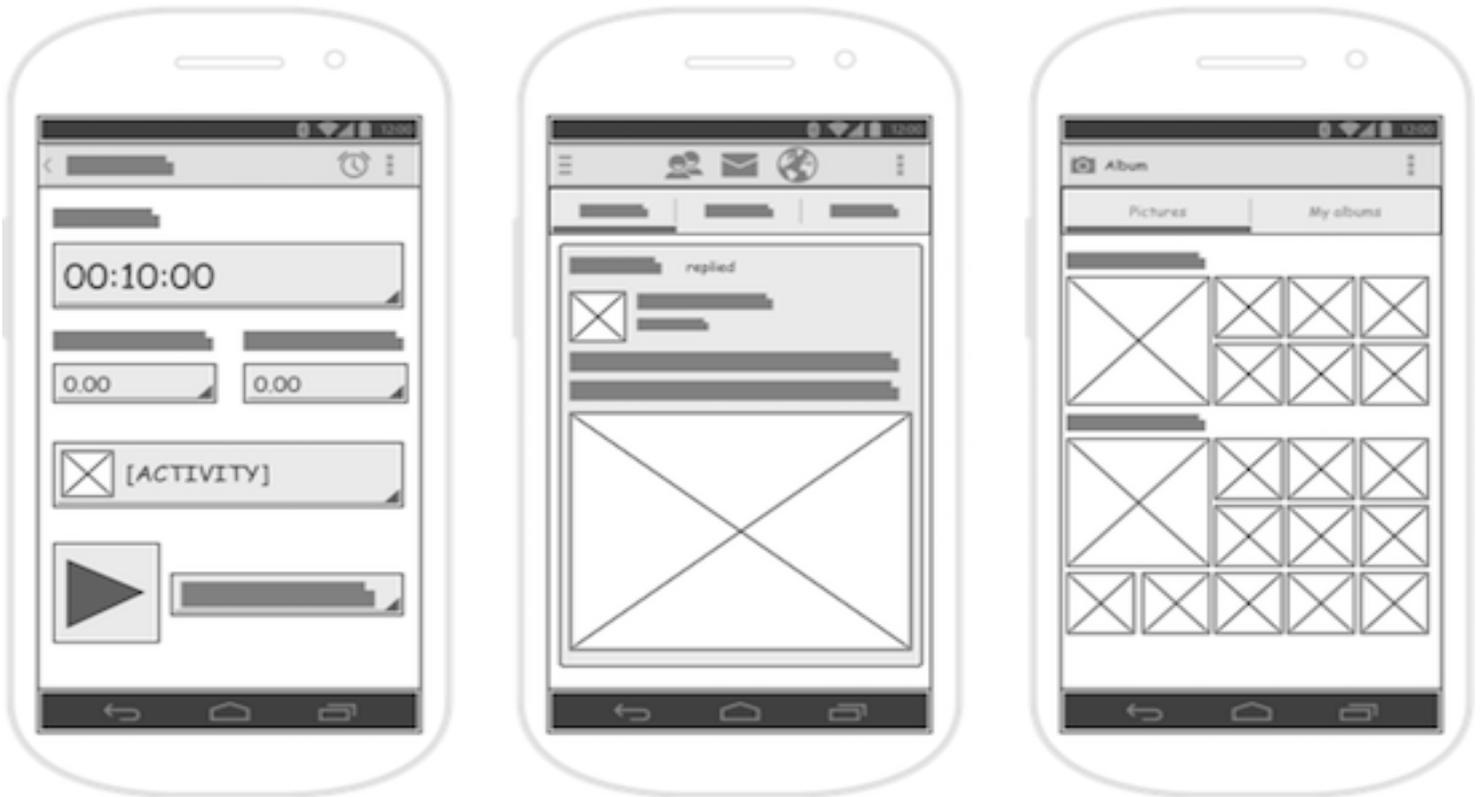
ESTIMACION DEL TAMAÑO OPTIMO

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUTURA Y ADECAUACIONES	adecuaciones del local	1	400.000	mantenimiento de pintura
				mantenimiento de baños
				arreglo de puertas
LICENCIAS	JAVA	1	345.000	programa para permiso
	Hosting	1	134.000	dominio del alojamiento de la app
	javascript	1	335.000	programa para que permita que la aplicación se abra en tables
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTO	computadora	2	900.000	contabilidad y programacion
	impresora	1	459.000	
	tablet	5	300.000	implementacion de la app
	telefono	2	450.000	implementacion de la app
MUEBLES Y ENSERES	escritorios	2	400.000	
	ventilador	1	140.000	
	camaras seguridad	2	800.000	
	sillas corredoras	4	125.000	
GASTOS	publicidad	1	100.000	diseños de logos e infraestructura
	camara de comercio	1	100.000	registro ante la entidad de comercio

Vía Armenia - Barrio Ricaurte Ibagué



PLANOS DE LA APP



ESTUDIOS TECNICOS II

¿CUAL ES EL PROCESO QUE SE DEBE SEGUIR PARA LA PRODUCCION DE BIENES O PRESTACION DE SERVICIOS?

La prestación de servicio de PEDID RAPID se realizará a través la capacitación que se les da a nuestros clientes a la hora de obtener nuestra aplicación. Lo cual manejaremos en una semana una actividad de retroalimentación para saber cómo los clientes de los restaurantes interactúan con la nueva manera de atención al cliente y forma de pedidos.

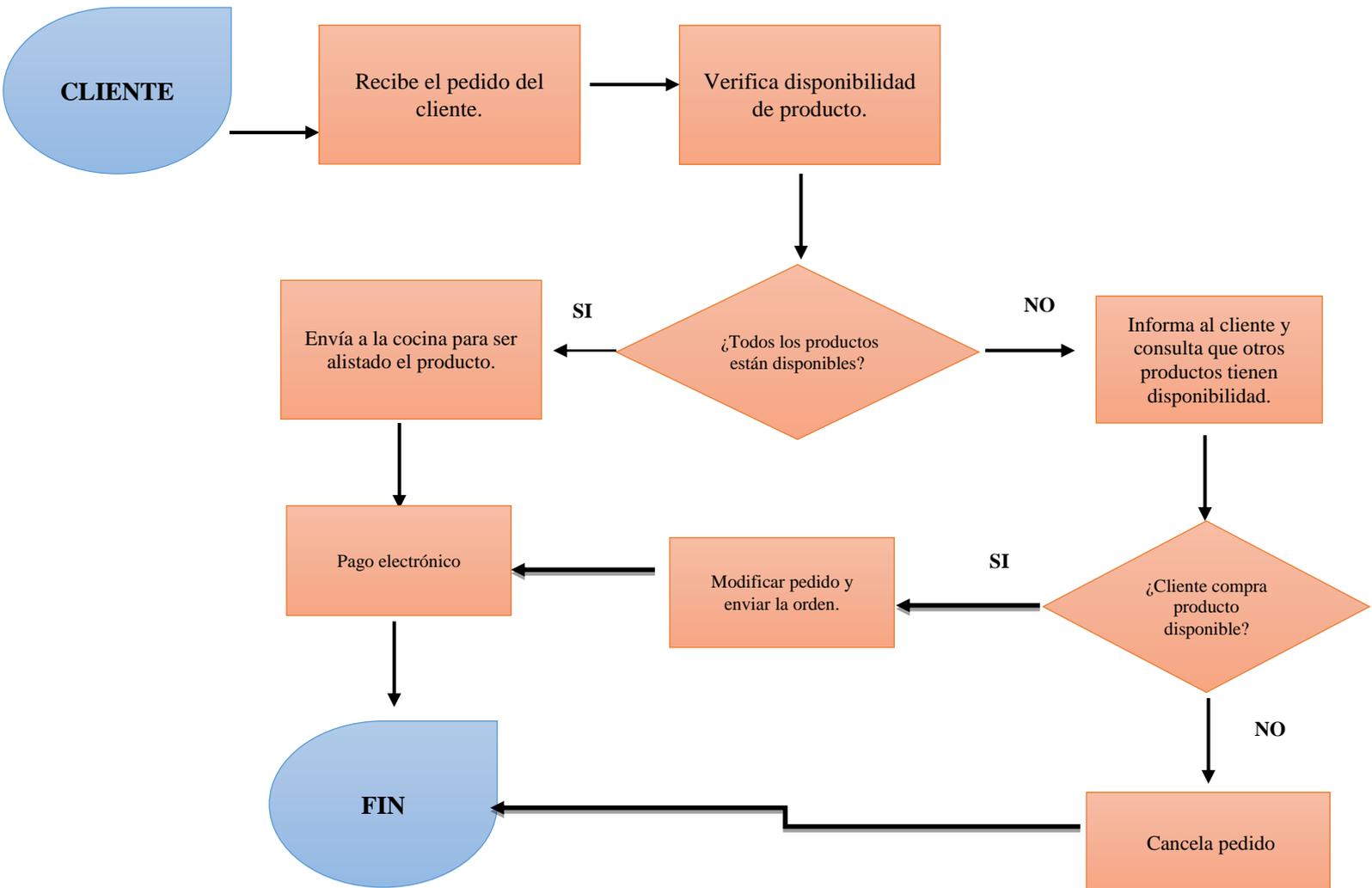
Esto nos podrá arrojar unos puntos positivos los cuales serían que el cliente se encuentra satisfecho y siente más seguridad a la hora de agendar sus pedidos y la forma de pago.

Todo esto nos ayudara a mejorar más la aplicación de la interacción que tenga el cliente con la aplicación.

¿QUE MATERIA PRIMA O INSUMOS NECESITA PARA LA ELABORACION DE UN PRODUCTO?

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR TOTAL
computadora	2	1.800.000
impresora	1	459.000
Tablet	5	300.000
teléfono	2	450.000
escritorios	2	400.000
ventilador	1	140.000
cámaras seguridad	2	800.000
sillas corredoras	4	500.000

FLUOGRAMA



CUADRO DE CAPACIDAD DE PRODUCCION

Bien / Servicio : APLICACIÓN PEDID RAPID				
Unidades a Producir: 5				
ACTIVIDAD DEL PROCESO	TIEMPO ESTIMADO	CARGOS QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD	NUMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN	EQUIPOS Y MAUINAS QUE SE UTILIZAN
PROGRAMACION	3 HORAS	INGENIEROS	2	2 computadoras para 3 hora cada una en programacion
DISEÑO	2 HORAS	DISEÑADOR GRAFICO	1	1 computador para diseños de interfaz y logos para una estimacion de tiempo de 2 horas
PRUEBAS TECNICAS	4 HORAS	AUXILIARES DE SISTEMAS	1	se relizan pruebas tecnicas con la aplicaion en tables estimando un tiempo de 4 horas para pruebas de errores
COMPRA DE TECNOLOGIA	2 HORAS	LOGISTICA	1	la persona encargada de la compra de los materiales de trabajo gasta 2 horas para poder comprar la mejor tecnologia
FICHA TECNICA	2 HORAS	AUXILIARES DE SISTEMAS	1	un computador para el diseño de la ficha tecnica

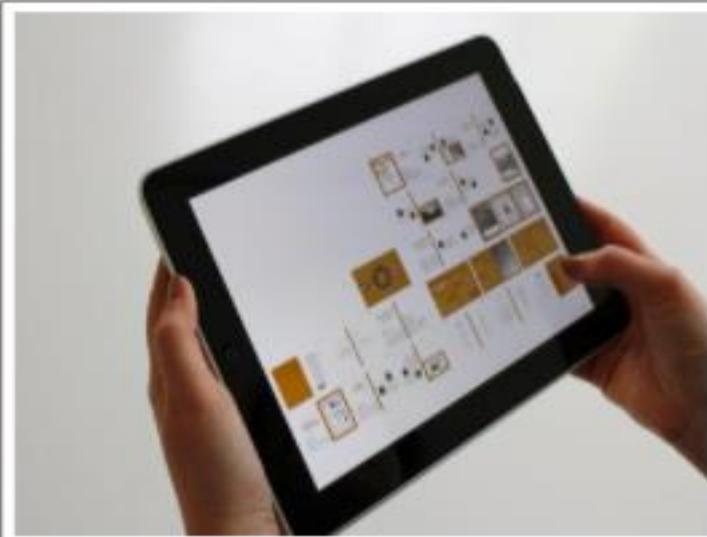
ESTUDIOS TECNICOS III

	APLICACIÓN PEDID RAPID		
	CODIGO: PR001	VERSIÓN: 01	FECHA: 13 DE NOV 2020
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO : APLICACIÓN MOVIL PEDID RAPID			
<p>Digital Pedid Rapid es una nueva alternativa en el mercado de restaurantes-bares en la ciudad de Ibagué donde la sociedad va a tener la gran ventaja de realizar sus pedidos desde su propia mesa, verificando los diferentes menús disponibles y creación de ellos, precio, posibilidad de pago con tarjeta y el tiempo de entrega de los mismos sin necesidad de esperar a ser atendido por un mesero, esta gracias a la tecnología avanzada que esta implementada en cada una de nuestras mesas con la finalidad de brindar un servicio más cómodo y ágil a nuestros clientes.</p>			
B. OBJETIVO			
<p>El Cliente a través de la Plataforma realiza las siguientes acciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. exhibe diferentes productos y servicios de consumo de forma publicitaria para que puedan servir de referencia a los Consumidores. 2. facilita el encuentro entre Consumidores y Mandatario para la realización del vínculo contractual. 3. permite el uso de la plataforma de pagos. 4. sirve de medio de envío de comunicaciones entre los Consumidores y los Mandatarios. 			
C. METODOLOGIA			
<p>El Cliente a través de La Plataforma podra ver productos de consumo como alimentos, bebidas, que están a disposición en los restaurantes bar, para su conocimiento general, usando La Plataforma como medio para solicitar la gestión de un encargo, gestionando el tiempo estipulado para la entrega a la mesa de su pedido, el cliente tendra la opcion de rediseñar su orden o eliminarla cuando dese.</p> <p>Metodo para el ingreso de la Aplicacion</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresar a la Plataforma 2. Seleccionar el producto. Una vez seleccionado se pone a disposición del Consumidor las características y valor total del producto 3. Validación del producto. 4. Ingreso del producto al carrito de compras. 5. Valor. Una vez se han agotados los pasos precedentes, se pone a disposición del Consumidor el valor a pagar por la gestión del encargo solicitado 6. Pago. El Consumidor realizará el pago directamente en la aplicacion 7. Entrega. 			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
<p>Debido a la experiencia en la industria de los participantes de este proyecto, se evidencio las falencias en la industria informática y de servicios debido a la inconformidad de clientes con respecto a los servicios solicitados, gracias a que el campo tecnológico y de servicios está en expansión se crea una gran oportunidad de mercado en donde queremos implementar una plataforma de interconexión entre el cliente y los restaurante bares, por medio de cualquier dispositivo con conexión a Internet, buscando mejorar los tiempos de solicitud y respuesta y donde los procesos sean más simples y eficaces donde se tenga un acceso a una asistencia tecnológica de calidad que es nuestro principal objetivo generando un valor agregado a los clientes.</p>			
D. DURACION			
<p>La licencia del sistema tiene una duracion de 1 año de vigencia con actualizaciones, las cuales cada año se realiza un seguimiento de patrones y instalacion de licencia a la aplicación.</p> <p>La tablet se da 6 meses de garantia por daños internos operativos del sistema, no se responde por golpes generados por el mal</p>			
G. PERFIL DEL CLIENTE			
<p>Esta aplicación o plataforma se crea para garantizar la integración de servicios tecnológicos, la mejora de procesos en solicitudes de servicio, en donde nuestros clientes tendrán una atención personalizada, haciendo que la experiencia de adquirir sus productos y tener seguimiento de ellos.</p>			
G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO			
<p>La persona encargada de entregar el servicio o plataforma movil sera el mesero, el se encargara de llevar un seguimiento para que el cliente este generando bn su orden. Persona por la cual debe de entregar al terminar su turno en perfectas condiciones el estado de la tablet ya que son personas que tienen un contrato de medio tiempo</p>			
Firma del responsable del servicio:		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">REPRESENTANTE LEGAL</div>	
Nombre del Responsable del servicio	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Mesero</div>	Firma:	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">PAULA TRIANA</div>

Se anexa ficha técnica en Excel.

LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?



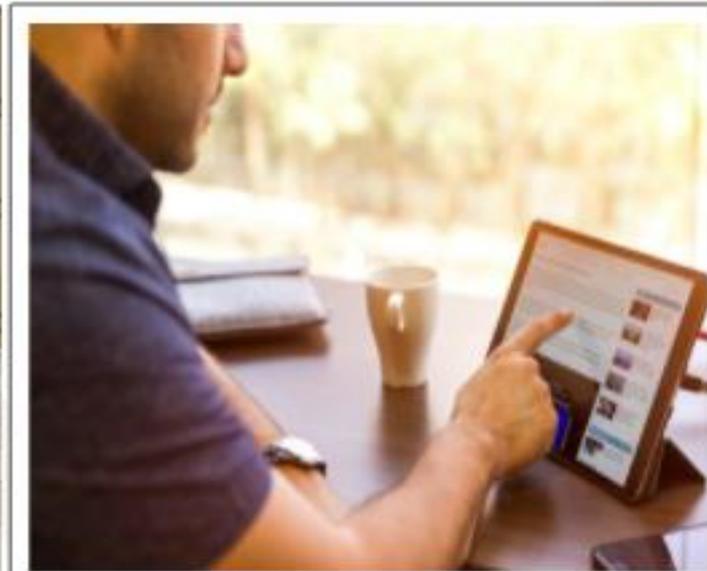
Mayoría de veces las personas desean un metodo diferente para la toma de pedidos, una opción para escoger como ellos desean su menu, y ver detalladamente el proceso que este lleva, así mismo observar el tiempo que se demora en ser despachado.

¿Quién es tu público objetivo?



Nuestro publico objeto son todos los restaurantes y bares que se encuentren en la zona de la ciudad de ibague. ya que esta aplicación es para mejorar su rapida distribución del pedido a la mesa.

¿Cómo resolverás este problema?



Con esta tecnología se busca resolver el tiempo de espera y toma de pedidos de menus a la mesa en cada restaurante y bar en la ciudad. La tablet sera entregada a cada cliente para que sea el mismo que realice su pedido y lo cree a su manera.

Cuál es el primer paso?



exhibir nuestro producto para poder dar a conocer nuestras propuesta de valor, generando seguridad en las gestiones que se realicen en esta tecnología.

LISTA DE REFERENCIAS

Story boardthat. <https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/500c497a/corp-private/viable>

Profesional Bayeco. <https://www.servinet.cat/wp-content/uploads/2020/01/BAYETA-MULTIUSOS-PLUS-FT.pdf>

Aplicación XeroX. <https://www.xerox.es/oficina/latest/SFTFS-29S.PDF>

Las mejores herramientas para crear prototipos. <https://www.lancetalent.com/blog/mejores-herramientas-prototipo-app/>



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

