

Construcción de una plataforma digital para la comercialización y entrega de productos de restaurantes PYMES de la ciudad de Guayaquil

PROBLEMA

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son consideradas como uno de los sectores productivos de gran impacto en la economía del país, pero en la actualidad indudablemente se han visto perjudicadas, ya que se han implementado medidas como el confinamiento y distanciamiento social por la emergencia sanitaria del COVID-19, lo que ha ocasionado cierres de los negocios y por lo consiguiente grandes pérdidas económicas para el sector del turismo en el área de la restauración.

¿Cómo ayudar a la reactivación económica de los restaurantes de las categorías 2 y 3 tenedores para que comercialicen y distribuyan directamente sus productos con el consumidor final?



OBJETIVO GENERAL

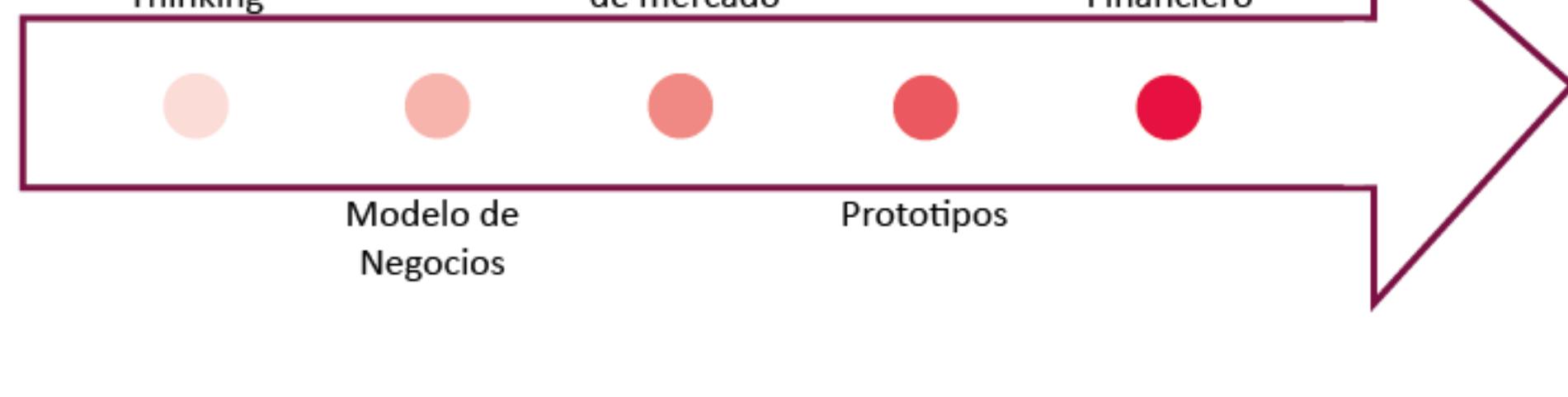
Diseñar un modelo de negocio mediante la construcción de un producto tecnológico analizando procesos de producción, comunicación y mercado brindando desarrollo sostenible para PYMES del sector de restauración.

PROPIUESTA

“Fudi” es una plataforma web y móvil que cuenta con una excelente propuesta de valor para sus clientes, ya que permitirá a los restaurantes ofertar y distribuir sin ningún intermediario sus productos con el consumidor final, además ofrecerá la posibilidad a los restaurantes de poderse contactar directamente con una lista de proveedores para el suministro de la materia prima.

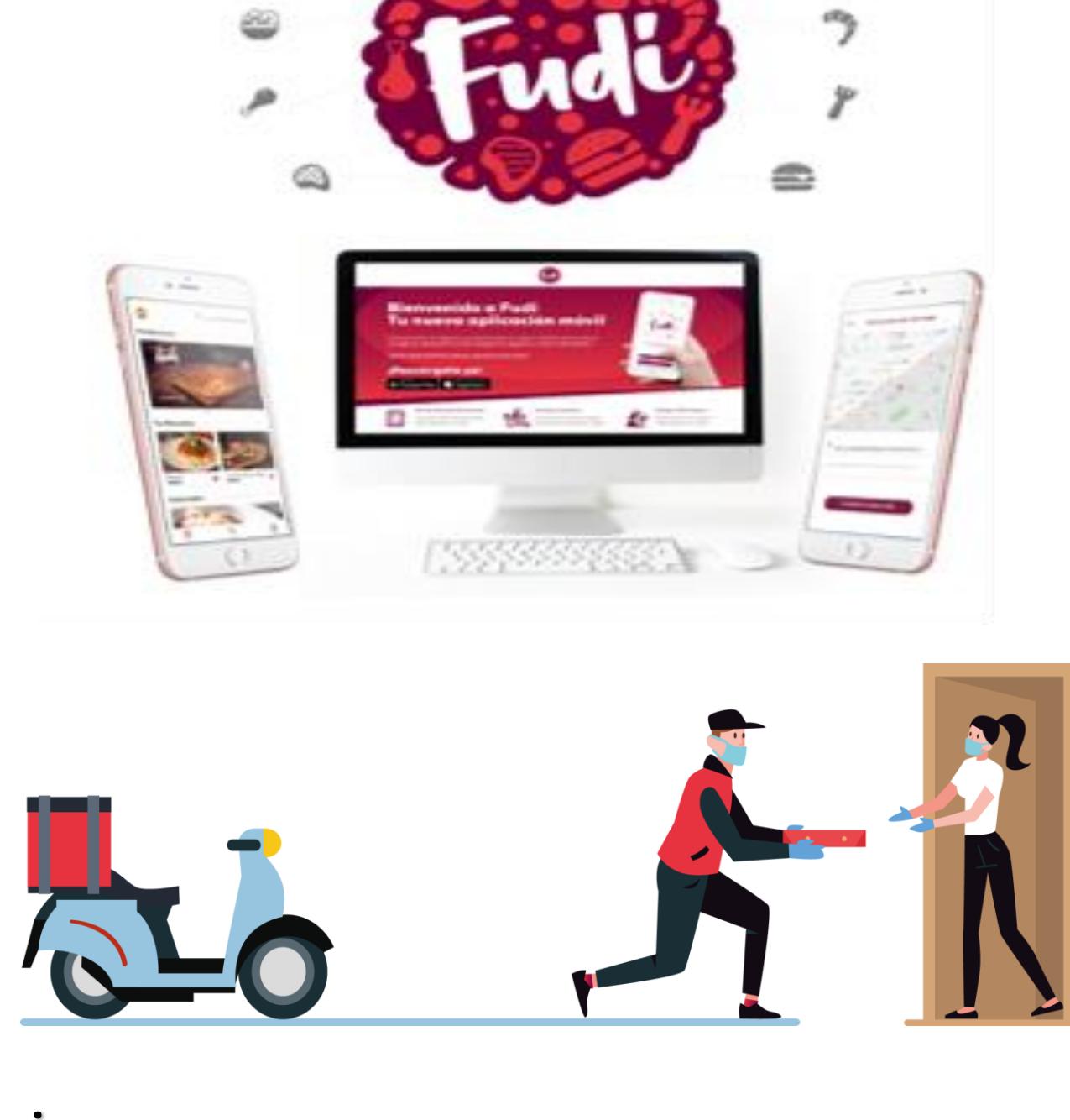


Metodologías Aplicadas



“Fudi Web” será administrado por los gerentes de los restaurantes

“Fudi App” será administrada por los usuarios finales

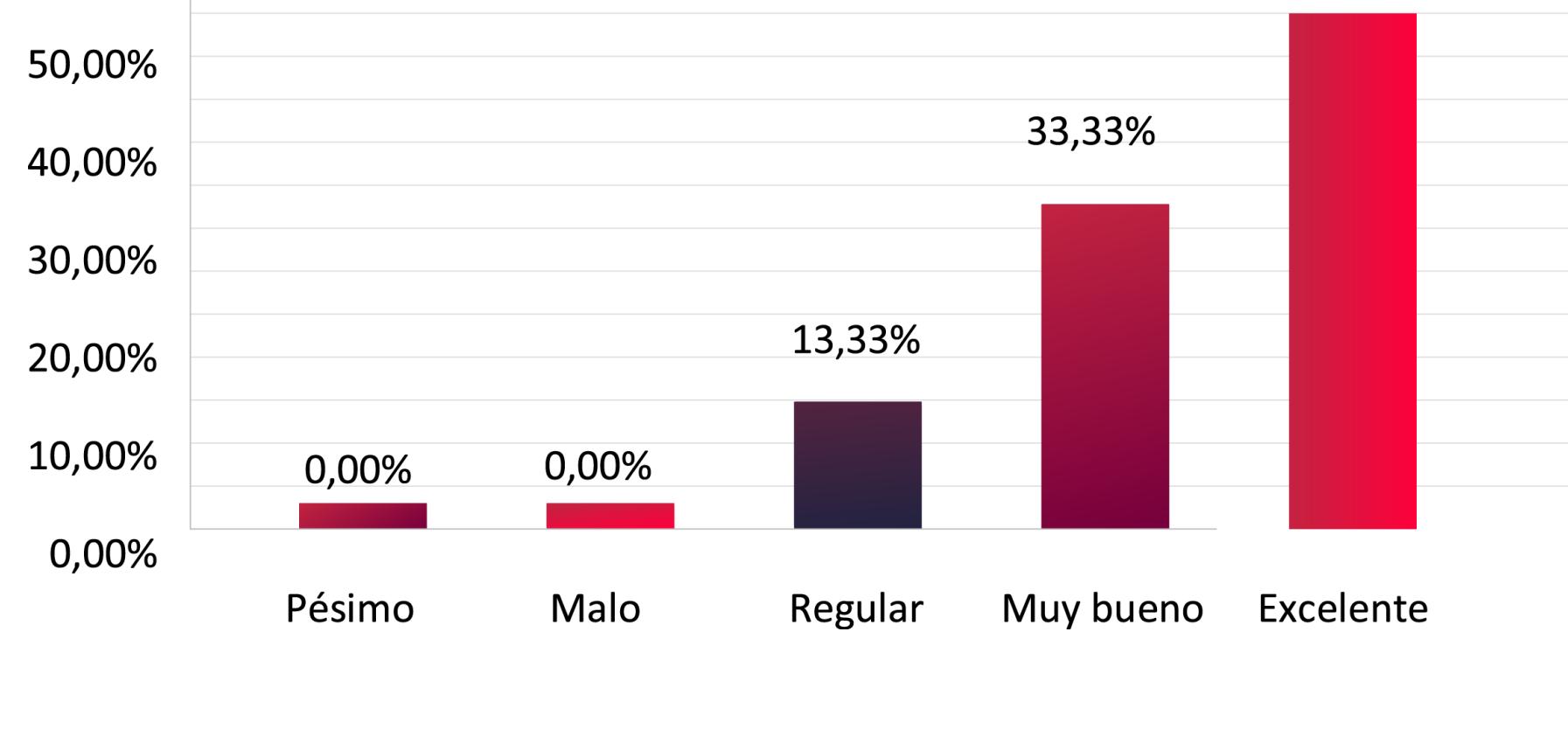


Beneficios:

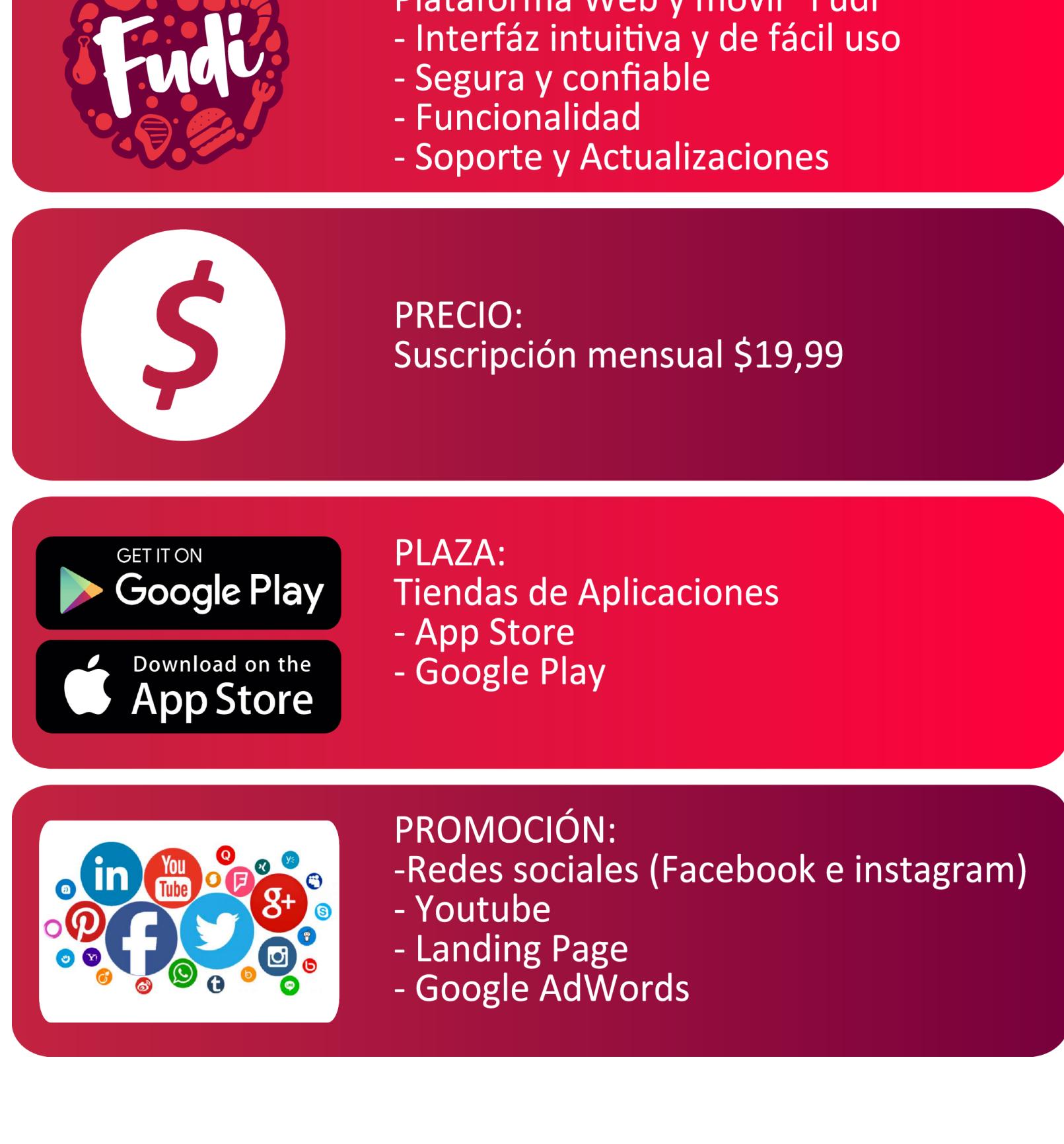
- Mejora en la gestión de recepción de las órdenes
- Comunicación directa entre el restaurante, proveedores y consumidor final
- Venta y Promoción de los Productos que ofertan los Restaurantes
- Servicio de Delivery

RESULTADOS

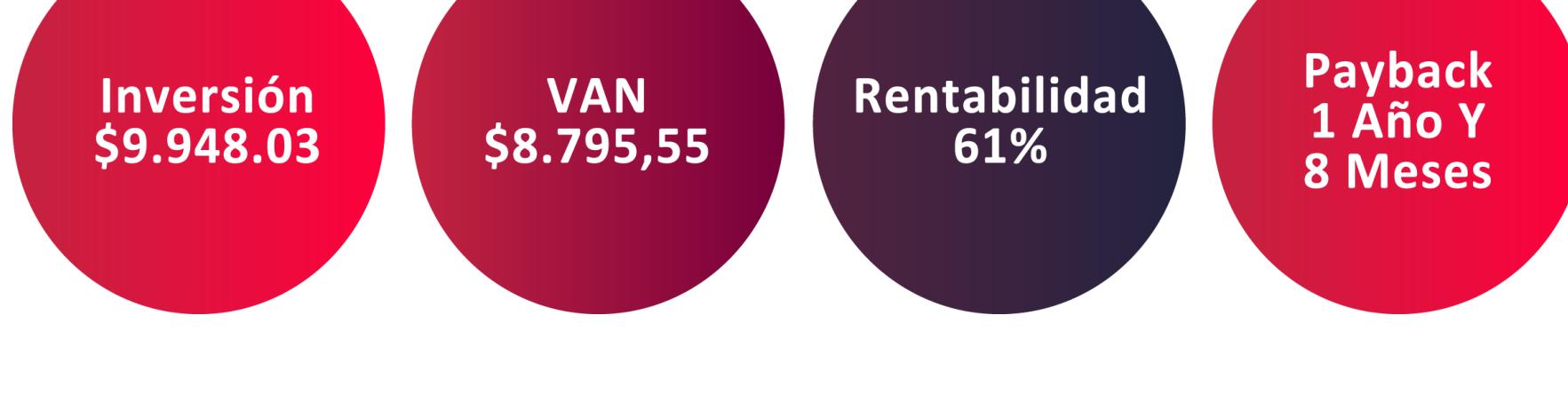
Nivel de aceptación de la propuesta de identidad visual



Marketing Mix



ANALISIS FINANCIERO



CONCLUSIONES

- En base a los resultados obtenidos en la Investigación de Mercados que se les realizaron tanto a los gerentes de los restaurantes de las categorías 2 y 3 Tenedores de la ciudad de Guayaquil como a los clientes finales se determinó que el 83% si está dispuesto a suscribirse a la plataforma web y el 95% también está dispuesto a utilizar la aplicación móvil para solicitar comida a domicilio.
- Se ha considerado una estrategia costo/beneficio para la construcción de esta plataforma ya que este sector PYME de la restauración ha sido el más golpeado económicamente por la crisis actual.
- En cuanto al diseño de interfaz y experiencia de usuario de la aplicación móvil, la validación del prototipo permitió evidenciar los elementos y las funcionalidades más destacadas, así también como su gran aceptación por parte de los usuarios finales.
- Tanto dueños de restaurantes como usuarios consideran que la página web informativa es atractiva, sin embargo, existieron recomendaciones que permitieron la mejora de la propuesta inicial para transmitir el concepto de la marca de manera correcta.
- El uso de la metodología Scrum permitió llevar un mejor control del tiempo e involucrar de forma activa al cliente.