**Imagen que contiene dibujo

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.Diagrama

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.UNIVERSIDAD DE PANAMÁ**

**FACULTAD DE INFORMÁTICA ELECTRÓNICA Y COMUNICACIONES**

**LICENCIATURA EN DESARROLLOS DE APLICACIONES TECNOLÓGICAS**

**Fundamentos de Innovación Informática**

Tema:

**Tecnológica, creatividad y Design Thinking**

**Profesor: YAJAIRA CASTILLO C.**

**ESTUDIANTE:**

**ALEXANDER SAMUDIO 8-1004-928**

**2025**

Pedidos SmartMarket

Análisis del Estado Actual

Los mercados populares que reúne cientos, incluso miles de comerciantes cuyo catálogo de productos abarca desde comidas, frutas ropa, utensilios, plantas, etc. sin embargo, en la mayor parte de los casos las ventas son de forma presencial, lo que ocasiona que muchos nuestros clientes suelen tener quejas por estos motivos que en producen.

problemas que suelen ocasionarse como:

1. Desorden en las filas.
2. Largas filas en los puestos de comida.
3. Dificultad para comparar precios o encontrar productos en particular.
4. Pérdida de clientes a causa de la falta de visibilidad digital.
5. Dificultad para los consumidores que trabajan.

Tendencia del sector

Algunos mercados populares suelen ser complicados de alcanzar por la ubicación, por las limitaciones de transporte público muchos o por la falta de conocimiento de los locales o ya sea alguna otra circunstancia que tenga la persona. Para tener una mayor conciencia de las necesidades de los usuarios, se realizaron entrevistas y encuestas a unos cuantos consumidores. Como se evidencia en la Gráfica 1 (anexo), que compara hábitos digitales vs. presenciales, el 78% de los encuestados evita los mercados físicos debido a las largas filas, mientras que el 62% exige opciones digitales - confirmando la necesidad urgente de plataformas como SmartMarket.

**Digital-Heavy Users:** Un gran número de panameños son considerados "heavy users", realizando pedidos varias veces por semana

**Presencial-Grupo Minoritario:** Aunque un porcentaje importante de la población usa delivery, también existe un grupo que no utiliza aplicaciones móviles para pedir comida.

1 gráfica de análisis de mercado

Objetivos SMARTKET que se propone

La propuesta de negocio tecnológico que es una plataforma digital que facilita la conexión directa entre los consumidores y productores locales, de manera de incrementar la oferta local que buscamos la facilitación del comerciante que utilicé nuestra herramienta para su consumo y experiencia a que confié en nosotros como envió y pedido que confíen en nosotros y nos tengan como su mejor servicio.

Esperamos de esto que el impacto esperado de las Ventas locales aumentadas, Filas presentes reducido, Mejor experiencia compra.

Herramientas y plataformas

La plataforma que planteo consistiría en crear una opción digital, aunque ya existan algunas actuales con la cual los productores locales puedan llegar más fácilmente a los consumidores de forma pedir y enviar los productos a domicilio. La nuestra ofrece un servicio de calidad con reducción de tiempo y costos esta solución tendría como herramientas tecnológicas.

Para que las personas también conozcan más sobre nosotros estarían las redes como YouTube, Facebook, Instagram.

**Descripción de la app:**

La app incluirá: (1) Catálogo con fotos y precios actualizados, (2) Sistema de pedidos recurrentes para trabajadores, (3) Rating de vendedores, (4) Pagos con QR/tarjeta

Aplicaciones

(Glovo**,** Rappi, o aplicaciones locales de delivery, Uber Flash, Bigbox)

**Glovo:** es una aplicación que permite a los usuarios pedir comida a domicilio, realizar compras en tiendas locales y enviar o recibir paquetes, utilizando una red.

**Rappi:** es una aplicación que permite a los usuarios pedir comida en supermercados, licores, productos de conveniencia, farmacia, flores y mucho más, con entrega a domicilio en minutos o programada.

**Uber flash:** es un servicio de la aplicación Uber que permite a los usuarios enviar artículos, como paquetes o documentos, de un lugar a otro.

**Bigbox:** Permite a los usuarios recibir sus compras en Panamá, incluso si son de tiendas que no realizan envíos directo direcciones específicas.

**Monitoreo**

Para poder tener la vista monitoreo de los Pedidos SmartMarket existen diversos Software de Gestión de Entregas algunos de estos son:

1. **Track-POD:** Ofrece seguimiento GPS de vehículos, firmas electrónicas, notificaciones instantáneas y un panel web para gestionar entregas y conductores.
2. **QuadMinds**: Organiza entregas, asigna tareas a conductores, y permite notificar a los clientes sobre el estado de sus pedidos.

Para hacer pedidos seguros en áreas urbanas y locales, pueden usar aplicaciones mencionadas. Estas aplicaciones suelen tener medidas de seguridad como verificación de identidad de los repartidores, seguimiento GPS del pedido y opciones de pago seguro.

Resumen

La propuesta SmartMarket es una solución tecnológica para la disrupción de mercados tradicionales, que soluciona problemas de alto impacto tales como las largas filas, la desorganización y la falta de visibilidad digital. A partir de una plataforma que conecta directamente a consumidores y productores locales, SmartMarket no solo mejorará la experiencia de compra al reducir los tiempos de espera en 50%, sino que también incrementará la economía local, al aumentar un 30% las ventas de los comerciantes locales. La implementación en tres mercados piloto para 2026 creará 150 empleos en reparto, fomentará la inclusión digital de los vendedores tradicionales y pondrá fin a las aglomeraciones, para sentar las bases de un modelo escalable que combine innovación y impacto social.

Referencias

1. Qualtrics. (s.f.). *Análisis de mercado*. Recuperado de <https://www.qualtrics.com/es-es/gestion-de-la-experciencia/investigacion/analisis-de-mercado/>
2. APANAC. (s.f.). *Revista Científica APANAC*. Recuperado de <https://revistas.utp.ac.pa/index.php/apanac/article/download/3222/3884>