

Criterio A: Investigación inicial

Datos obtenidos de la primera entrevista con el cliente

Emprendimiento

Hace aproximadamente 2 años y medio, Rodrigo Mendez comenzó a hacer servicios de catering para eventos y fue creciendo poco a poco. En el 2019 tuvo mucho éxito, el cliente toma al mismo como el mejor año de su emprendimiento, pero, a fines de ese año, comenzó a bajar, por lo que necesita una solución TI para volver a levantar su negocio.

Problemática

El emprendimiento del cliente está atravesando problemáticas en cuanto a su manejo mediante internet. Posee insuficiencias en cuanto a sus herramientas por este medio, requiriendo tener mayor movimiento por el mismo, tanto para aprovechar las herramientas que la tecnología podría brindarle, como para poder publicitar su negocio y lograr tratar con sus clientes a través de ello, el mismo textualmente expresa: “Buscando algunas herramientas más a través de la internet que nos ayude a tener mejor llegada hacia los clientes, mayor visualización, es nuestro enfoque el día de hoy”. De ser posible, también busca una forma de no depender de MercadoLibre ya que, actualmente, es la única herramienta tecnológica con la que cuenta.

Situación Actual

Por el momento, el cliente no está trabajando, pero se está preparando para lograr mejorar su servicio mediante el uso de tecnología en cuanto pueda volver a la acción. Su forma de trabajo se efectúa a través de MercadoLibre, el cual cada día tiene menor rendimiento, por lo que busca una nueva forma de que la gente vea su producto para no depender de esta empresa.

Posibles Soluciones

Durante la primera entrevista, se le ofrecieron 3 posibles soluciones al cliente, las cuales son:

- **Volantes para repartir:** Armar un modelo de volantes para imprimir y repartir. Podes elegir al público a publicitar.
Hay que gastar en la impresión en masa de los volantes. Demasiado gasto, poco resultado.
- **Video publicidad:** Armar video para publicitar el servicio. Hay que pagar para publicitarlo, pero se puede hacer sin problema y en gran cantidad.
No se puede elegir el público, pero llega a mucha gente.

- **Página web:** Armar página web con distintas funciones. Le da un toque profesional al emprendimiento, la gente se va a fijar en eso, va a llamar la atención y captar a más clientes. Brinda mucha más información al usuario para que vea lo que se le ofrece. No genera gastos más que si se le quiere hacer publicidad poniéndolo en los más buscados de Google.

Conteo de palabras: 388