

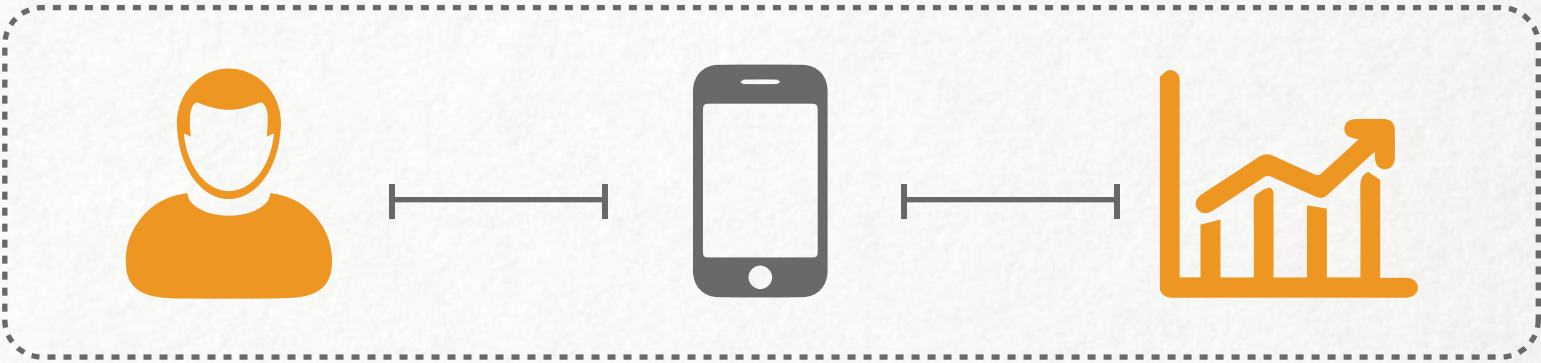
Delicious

Mejorar la experiencia del cliente desarrollando un **servicio digital**, para optimizar tiempos y generar fidelización en negocios del sector **gastronómico** en crecimiento entre los estratos 3 y 4 ubicados en **Bogotá**.



PALABRAS CLAVE

- Servicio
- Cliente
- Restaurante
- Satisfacción
- Fidelización
- Costos
- Digital
- Solución



OBJETIVO GENERAL

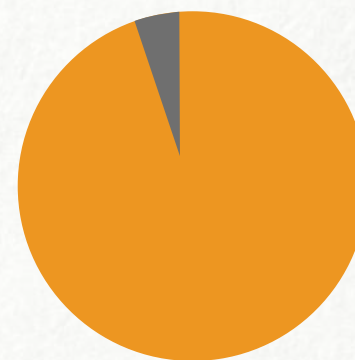
Implementar un servicio digital que mejore la experiencia de compra o consumo de alimentos entre clientes y restaurantes.



OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Deducir el comportamiento entre clientes y restaurantes.
 2. Identificar las deficiencias y aciertos que más se presentan en la atención del servicio al cliente en restaurantes.
 3. Establecer los factores diferenciales y tomar acciones para solucionar el problema.
-

CONTEXTUALIZACIÓN



38% Frecuentación

7/10 Clientes

90% Calificación

6/10 Compras

METODOLOGÍA

DESIGN THINKING

1. Investigación basada en la idea

2. Análisis de la información recopilada

3. Proponer un flujo de solución

4. Testeo, identificar mejoras, fallos y posibles carencias.

5. Lanzamiento de la solución para obtener retroalimentación.

6. Observar que ajustes pueden resolverse.

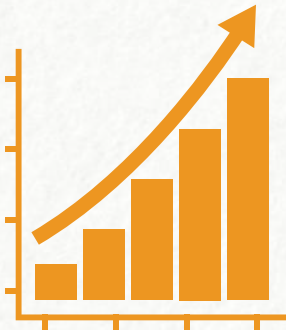
LEAN STARTUP

RESULTADOS ESPERADOS

Claridad Variables



Fidelización / Flujo / Reducción



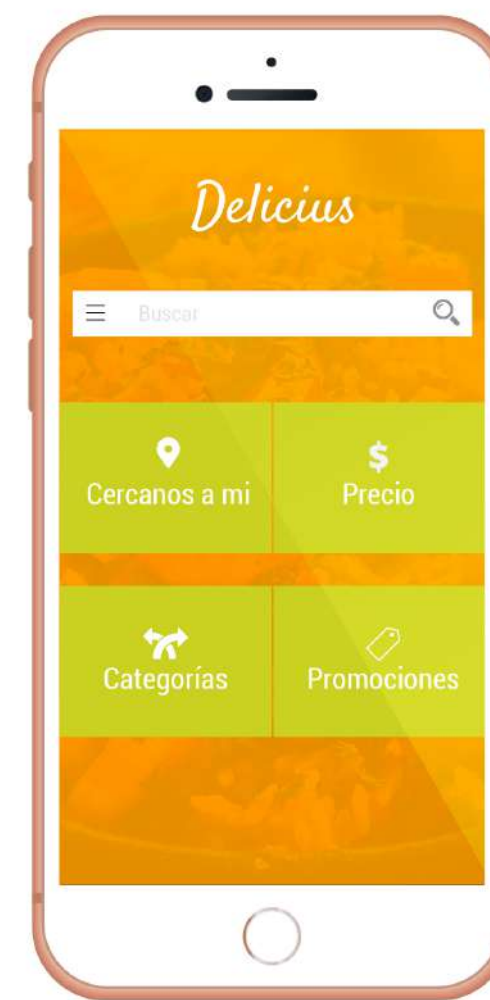
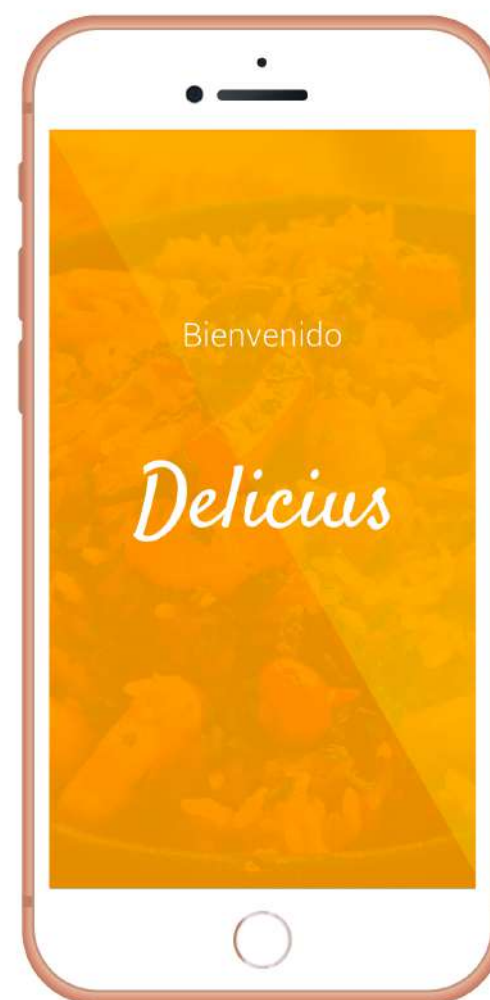
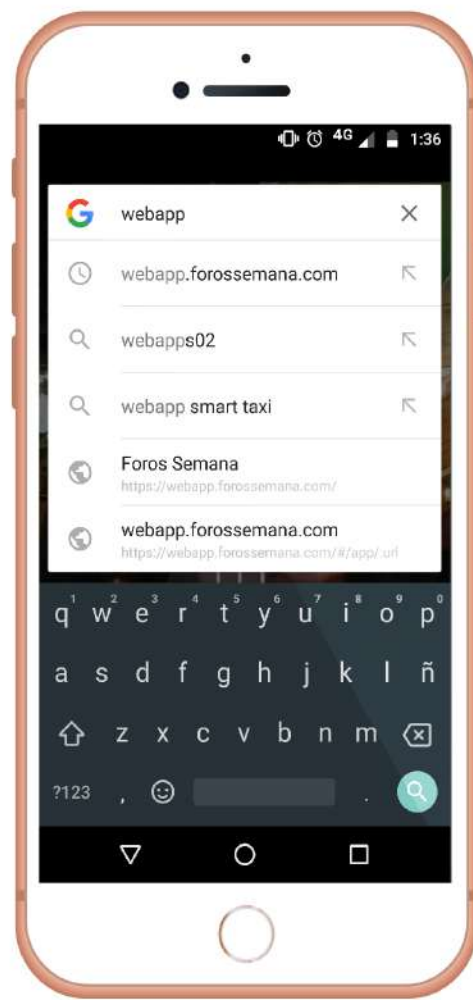
Lucro



Información

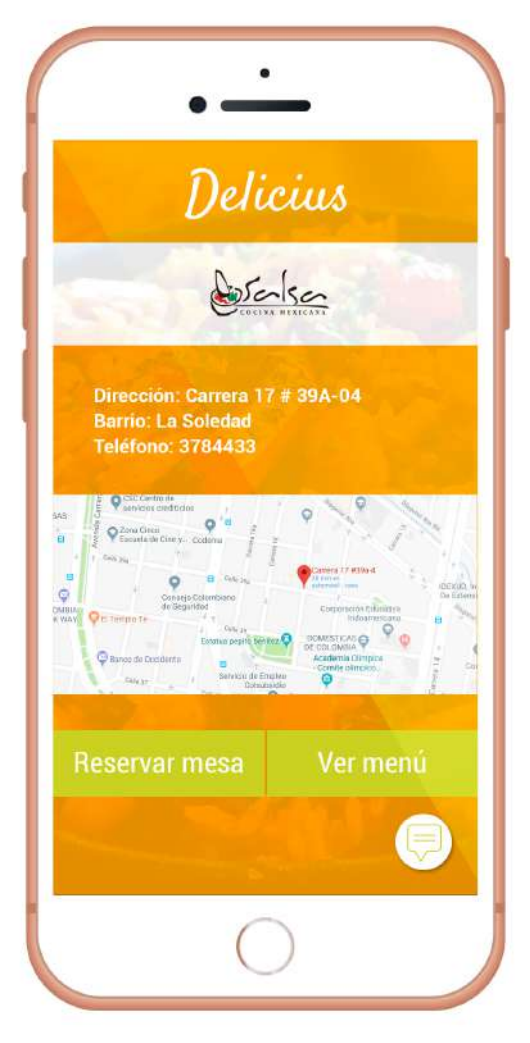


APP



Delicious

APP



APP

