## Exercici 1

#### 1. Introducció al problema.

Els darrers últims anys s'ha vist un gran canvi de comportament en el consumidor. Cada vegada més, la societat está més involucrada en la tecnología i les compres online, fent cada cop més ús.

La tecnologia ofereix unes solucions molt beneficioses de cara al consumidor. Proporciona més agilitat en les compres i comoditats, a més d'un servei més personalitzat gràcies a la intel·ligència artificial. Al client li poden arribar moltes sugerències de compra segons les seves preferències, analitzades mitjançant diferents transaccions.

De cara a les empreses enfocades en e-commerce, permet un model de negoci on es redueixen notablement els costos d'establiments físics i despeses vàries que s'han de cobrir per tindre un espai físic on comercialitzar, facilitant la seva rendibilitat.

No obstant, a dia d'avui els petits negocis de barri (botiguers), veuen perillar el seu futur, i molts no arriben a ser rentables davant la competència creixent de les companyies e-commerce o grans superfícies.

Es podria dir que, l'acció de comprar s'ha tornat una activitat on el temps i l'assortiment són factors clau. El consumidor és cada vegada més exigent, disposa de molta més informació, sap el que vol i empra el temps anteriorment invertit en buscar i comprar al carrer, per altres activitats que li ofereixen més qualitat de vida.

Aquest projecte es basa en trobar una solució on els petits comerços no vegin perillar el seu negoci davant dels avenços online. Mitjançant la tecnologia i una visió estratègica i creativa de consum conscient i solidari, trobin el suport per reinventar i potenciar el model de venda.

### 1. Explicació del servei.

El servei es focalitza en el sector gastronòmic i alimentació, té com objectiu tres punts principals:

- 1. Promoure la venda dels productes dels petits comerços de barri i donar-se a conèixer a partir de l'experimentació i tast directe dels seus aliments.
- 2. Oferir experiències gastronòmiques, sortint de la rutina diària dels menús a casa amb preus assequibles. Improvisar i la creativitat son les bases per sorprendre al client i oferir més que un servei de consum, una experiència personalitzada.
- 3. Generar llocs de treball amb més flexibilitat, però continuada, a personal de restauració i entregues.

El projecte consisteix en crear una web que ofereix com a servei principal, cuinar plats creatius i la entrega al client.

L'usuari selecciona els ingredients que vol que hi siguin en el seu menú de plat, i les preferències i proporcions, com també les preferències a l'hora de cuinar, hàbits d'alimentació etc. (molt cuinat, poc, vapor, planxa...) i contraindicacions a tindre en compte, com al·lèrgies o intoleràncies.

La entrega es realitza en un mínim de 24h, segons petició del consumidor.

La web garanteix i posa a disposició dels usuaris la informació dels proveïdors (petits botiguers del districte) amb els que col·labora.

El client pot triar també el districte d'on vol que siguin subministrats els aliments, però ha de ser per pack de districtes. D'aquest mode es garanteix un creixement més sostenible de barris, i més eficiència logística.

El client també pot triar per tipus de cuina, enlloc dels ingredients. Segons el que hagi triat, la web ofereix un llistat de productes relacionats amb el tipus de cuina seleccionada, i hauran de triar uns ingredients principals. Per exemple, l'usuari tria tipus de cuina 'Italiana' i com a ingredients principals del llistat ofert, anxoves i arròs. Els professionals del projecte s'encarreguen d'oferir el menú amb la màxima creativitat i gust al client.

La llista dels productes d'aliments principals (no plats cuinats), s'aniran actualitzant a la web, conforme s'hagin visitat als petits botiguers i hagin incorporat novetats, avaluades prèviament pels professionals del projecte. També es podran treure productes oferts en el llistat.

Per cada comanda que faci el client i un cop feta la entrega del plat cuinat, se li fa arribar una notificació descriptiva dels productes utilitzats, botiguers, propietats i origen si cal. Així com un resum general per un período a determinar.

A més, se li ofereix una enquesta al client, on respondre una sèrie de preguntes i valoració dels productes, serveis i creativitat, així com suggeriments de millora.

#### 2. Extra.

Webs amb servei semblant de càtering/entregues a domicili.

Take a xef→ https://www.takeachef.com/chef-a-domicilio/barcelona

Punts forts	Punts febles
Presentació de qui són i que fan	A la página principal hi ha massa contingut que has de veure fent molt scroll.
Contacte directe vía chat visible	
Secció registre usuari visible	<ul> <li>Un cop entres a una seccio surts de la página d'inici i no es intuitiu tornar a ella. Has de moure't amb les fletxes del navegador</li> </ul>
<ul> <li>Navegació guiada un cop s'inicia la proposta de recerca</li> </ul>	
<ul> <li>Quan selecciona el cuiner, apareix una descripció més detallada d'ell i fotos de plats cuinats, així com ressenyes</li> </ul>	No es veu el número total de resenyes del cuiner, amb que no pots valorar un global
<ul> <li>Opció de selecció d'idioma per navegar per la web</li> </ul>	
Disposa d'informació estadística general de les preferències d'usuaris	

### GastroShows → <a href="https://gastroshows.es/experiencia-gastronomica-en-casa/">https://gastroshows.es/experiencia-gastronomica-en-casa/</a>

Punts forts	Punts febles
<ul> <li>Web dinámica amb accions de ressaltat</li> <li>Icona de gat té diversió de perspectiva</li> </ul>	No hi ha part introductoria on es parli sobre qui son
<ul> <li>Vídeo de presentació</li> </ul>	Explicació del que fan en format de molt text
Les imatges augmenten de mida quan fas clic.	

## Giuletta Cafe → <a href="https://www.giulietta.cat/">https://www.giulietta.cat/</a>

Punts forts	Punts febles
<ul> <li>Es troba amb facilitat les xarxes socials de suport</li> <li>Imatges dinàmicament canviants</li> </ul>	<ul> <li>Et deriva a una altra pantalla enlloc d'una altra pestanya</li> <li>Es necessita fer molt scroll</li> </ul>
Apareixen les quatre seccions de pàgines a la capçalera	<ul> <li>Les dades de contacte no queden clares en una secció, semblen formar part de la imatge del costat</li> </ul>
Descripció de les imatges quan s'obren	<ul> <li>Apartat de registre difícil de trobar</li> <li>Les imatges no s'amplíen de tamany quan es fa clic</li> </ul>
	<ul> <li>Molt text a la web, no hi ha text destacable, agrupacions de la informació poc clara.</li> </ul>

# Exercici 2

Llista esquemàtica de les funcionalitats de la web:

- Es disposa d'una fitxa d'inscripció del client, que inclou dades personals i especificacions concretes de preferències o de salut.
- Llistat on usuari selecciona els ingredients i les proporcions del menú.
- Llistat de preferències de plat cuinat (molt fet, poc, planxa, vapor... etc)
- Llista ton usuari pot triar el districte d'on vol obtenir els ingredients.
- La web disposa d'un llistat dels botiguers amb qui col·labora i els productes principals que tenen.
- ➤ Per cada comanda, usuari rep documentació detallada (ingredients i propietats, botiguers, preu, data, informació i breu història dels botiguers)
- Totes les comandes dels usuaris queden emmagatzemades.

- La web ofereix informació qualitativa de preferències dels usuaris, segons els registres emmagatzemats.
- La web disposa d'una secció de suggeriments de plats top ranking de venda.
- La web té una secció d'informació destacable de productes per districte, com novetats i promocions.
- A la web es poden donar d'alta i baixa productes i botiguers.
- > Usuari pot inscriure's als tallers de cuina que ofereix la web.
- Usuari pot consultar un resum de totes les dades de les seves comandes.
- La web disposa d'un formulari de satisfacció, on l'usuari pot contestar unes preguntes predeterminades i afegir suggeriment a l'apartat que correspon.
- Usuari pot consultar al seu apartat privat si disposa de descomptes oferts per la web, segons el consum realitzat. Aquests descomptes es poden aplicar en la següent comanda.

Els documents de Sitemap i Wireframe están adjunts al repositori.