



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE INGENIERÍA

Proyecto final

Análisis de la aplicación
homiefoo

Cómputo móvil

Presentan:

German Lopez Rodrigo
Lemuz Fuentes Omar Alejandro

Grupo 2



Semestre 2020 - 1

22/11/19

Índice

<i>Introducción</i>	<i>3</i>
<i>¿Qué es homiefoo?: Enfoque general</i>	<i>3</i>
<i>Análisis de la interfaz, ¿cómo se compone?</i>	<i>4</i>
<i>Funcionalidad</i>	<i>8</i>
<i>Análisis FODA</i>	<i>10</i>
<i>Conclusión</i>	<i>11</i>

Introducción

Las aplicaciones móviles y web hoy en día han cobrado mucha importancia debido a la revolución tecnológica en la que nos encontramos viviendo. Actualmente la mayoría de las personas cuenta con un dispositivo móvil (teléfono inteligente, tableta o laptop) capaz de establecer una conexión con internet, por esta razón, es que el mercado de las aplicaciones ha crecido de manera substancial conforme ha pasado el tiempo; hace algunos años existían pocas apps con propósitos muy específicos porque pocas personas podían costearse un teléfono o tableta capaz de soportarlas, sin embargo, conforme se fueron popularizando este tipo de dispositivos y cada vez más gente se hizo con uno, las ventas explotaron y este mercado digital se vio como una nueva oportunidad para diferentes empresas emergentes que fueron introduciéndose en este mercado.

Es así como llegamos a la actualidad, donde prácticamente existe una app para cualquier cosa que podamos imaginarnos; desde redes sociales que buscan entretener e informar a sus usuarios hasta servicios de transporte que te llevan a donde quieras a la hora que quieras sin importar el lugar en el que estés, o incluso aplicaciones que se enfocan en llevar alimentos hasta el lugar en el que te encuentres tras hacer unos cuantos clics en la pantalla de tu teléfono. Por esta razón, en este caso específico, queremos enfocarnos en **homiefoo**, una aplicación bastante nueva en nuestro país cuyo propósito es brindar un servicio enfocado a la comida en general: servirla, aprender a hacerla, socializar con base en esta y por supuesto, tener una experiencia grata durante el tiempo que dure dicho servicio.

¿Qué es **homiefoo**?: Enfoque general

Según el actual CEO y fundador de **homiefoo**, Alex De Santos, su aplicación busca democratizar el emprendimiento de la sociedad en la industria de un turismo abierto y sostenible que fomente la cohesión social, promueva los valores culturales, y genere miles de empleos que disminuyan la pobreza y aceleren el desarrollo económico y comunitario de México y de otros países, sin embargo, a pesar de que la intención general de la aplicación es buena, ¿la idea es lo suficientemente buena como para competir con las aplicaciones de comida ya existentes como Uber Eats, Rappi, Postmates, etc.? Aunque el concepto es un tanto diferente al de estas últimas apps mencionadas, puesto que además de la compra de alimentos busca crear una buena experiencia de convivencia entre sus dos

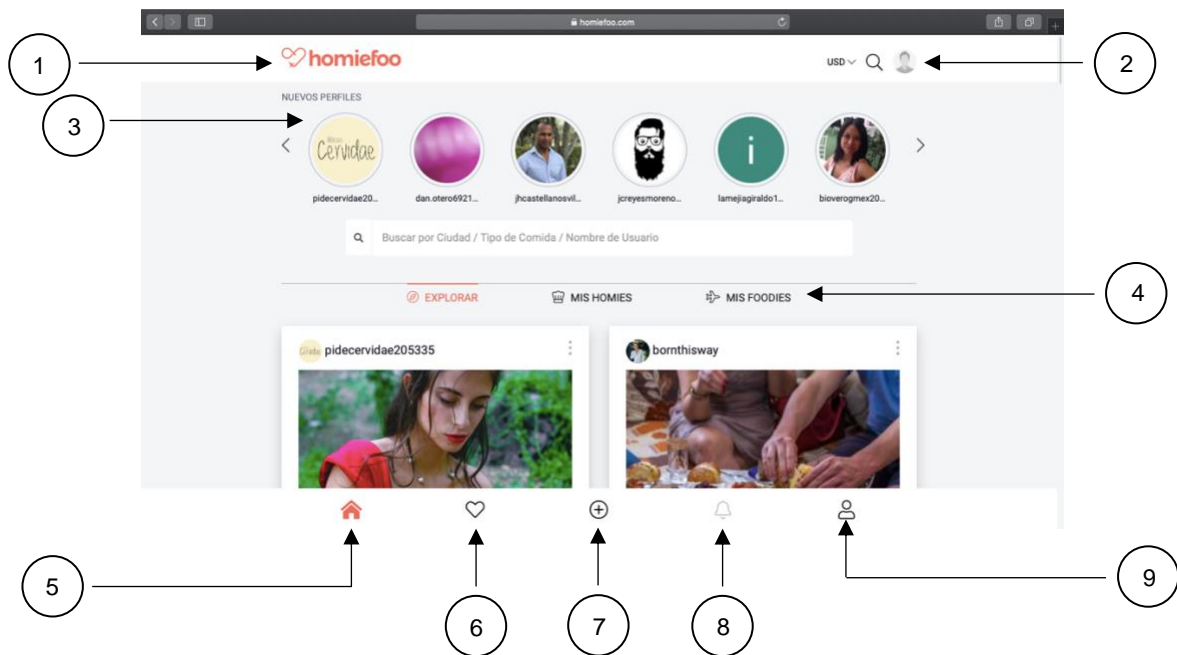
tipos de usuarios: *homies* son quienes cocinan y ofrecen estos servicios, y *foodies*, aquellos que son considerados “viajeros” en busca de probar diferentes platillos y aprender a cocinarlos, busca, como ya se mencionó, intercambiar conocimientos culinarios durante la estadía de los comensales. Este sería el principal factor que hace diferente a *homiefoo* de las demás aplicaciones dentro de este campo en el mercado digital, sin embargo, a pesar de que es una idea totalmente original que por lo menos en México no se había escuchado, resulta un poco difícil pensar que esta aplicación será grande o logrará un gran crecimiento como lo hizo su competencia en su momento.

Aunque se trata de un concepto fresco, por lo menos en nuestro país nunca encontrará un gran crecimiento. Si bien, la venta de alimentos es muy famosa en todo el territorio de la república, muchas de las personas encargadas de este tipo de establecimientos no tienen idea de como registrarse dentro de estas plataformas digitales, lo cual puede ser una limitante para la aplicación en cuanto a la ganancia de usuarios *homies*, sumándole el hecho de que lo más probable es que las recetas de los diferentes platillos que se preparan (independientemente de su tipo) sean una herencia familiar y compartirlos no sea viable para ellos, esto es sin duda algo que se debe tomar en cuenta, ya que la aplicación dentro de su primicia nos promete que dentro de la experiencia se incluye aprendizaje en la cocina, cosa que puede resultar contraproducente para la mayoría de los establecimientos de comida pequeños a lo largo del país.

Análisis de la interfaz, ¿cómo se compone?

La aplicación aún no cuenta con una versión móvil para ninguno de los dos sistemas operativos más populares del momento (iOS y Android), por lo que sólo podemos adentrarnos en su versión web, la cual, desde un punto de vista crítico, acaba por completo con la idea principal de la aplicación.

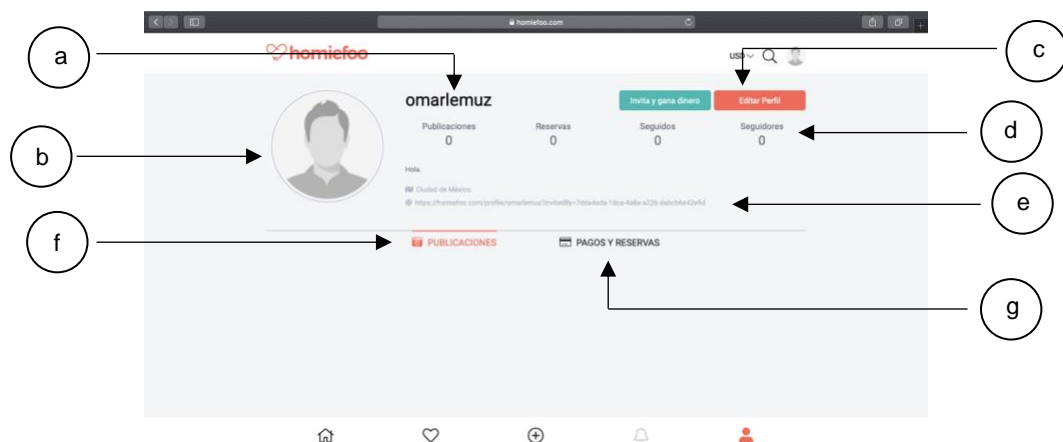
Cuando se habla de una aplicación basada en comida, lo primero que viene a nuestras mentes es algo parecido a *Uber Eats*, *Rappi* y derivados, sin embargo, con *homiefoo* nos encontramos con la siguiente interfaz tan pronto iniciamos sesión dentro de su página web:



De manera general nos encontramos con la interfaz mostrada en la imagen anterior, la cual incluye:

- 1) Logo de la aplicación que dentro de su página web nos permite refrescarla y enviarnos directamente a la sección de inicio o “home”.
- 2) Se trata de un pequeño círculo que muestra nuestra foto de perfil, por lo que, al hacer clic sobre ella, nos llevará a la siguiente ventana correspondiente a nuestro espacio personal dentro de la app (perfil).

Si el usuario se registra como *foodie*, contará con el siguiente tipo de perfil:

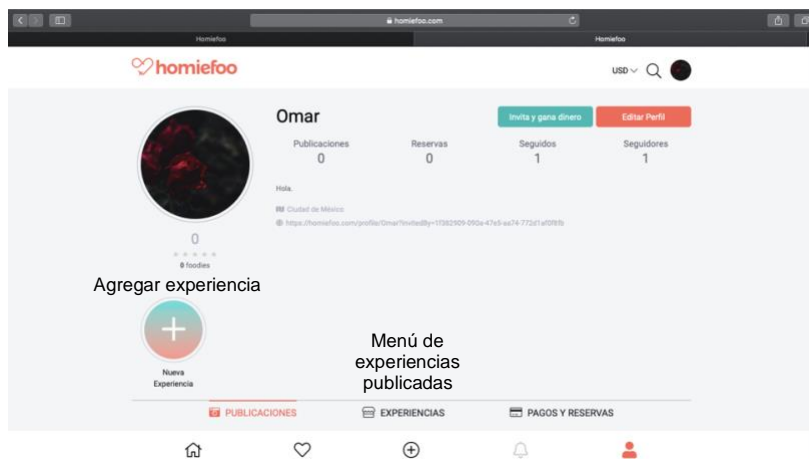


En éste, encontraremos los siguientes elementos:

- a) Nombre de usuario para identificarse dentro de la aplicación.
- b) Foto de perfil.
- c) Botón para editar el perfil (botón color naranja), opción que permite cambiar la foto de perfil, cambiar el nombre de usuario, agregar/modificar biografía, agregar/modificar la ubicación de la cuenta, agregar/modificar una URL a cualquier sitio web que elija el usuario (regularmente para agregar alguna otra red social); botón para invitar amigos a unirse a la comunidad de homiefoo (botón azul), brinda la opción de compartir un mensaje de invitación en redes sociales (Facebook, Twitter y Whatsapp).
- d) Información de la cuenta. Número de publicaciones, número de reservas, usuarios seguidos y usuarios que te siguen.
- e) Información de la cuenta. Biografía, ubicación y sitio web.

Dentro de la barra inferior de la interfaz, donde se fijaron los puntos f) y g), se encuentra el menú principal, donde es posible ver las publicaciones hechas por el perfil en cuestión, así como también los pagos y reservas que ha realizado durante el tiempo que lleva utilizando los servicios que ofrece la aplicación.

Por su parte, si el usuario se encuentra registrado como *homie*, además de todos los elementos y características especificadas anteriormente, se agregará una sección de experiencias en la que el usuario podrá compartir algunos momentos compartidos con otros usuarios creados debido a la aplicación.



Cabe mencionar que, para el caso de esta sección, si se desea agregar contenido por primera vez, la aplicación pedirá la siguiente información de seguridad:

- Nombre y apellidos reales.
- Fecha de nacimiento.
- Género.
- Tipo de usuario *homie* (persona, empresa o gestor comunitario).
- Tipo de anfitrión de la experiencia (chef profesional, cocinero aficionado o guía cultural).
- Años de experiencia cocinando.
- Si se han tenido experiencias gastronómicas antes de la que se desea compartir.
- Espacio para explicar el porqué se considera el usuario a sí mismo como el indicado para brindar experiencias en la aplicación.
- Dirección (país, ciudad, colonia, calle y código postal)
- Medio de contacto propio y para emergencias (números telefónicos).
- Fotografía de identificación oficial con fotografía.
- Fotografía de algún comprobante de domicilio (recibos de luz, agua o teléfono que se encuentre a nombre del usuario).
- “Selfie” del usuario para corroborar la identidad.

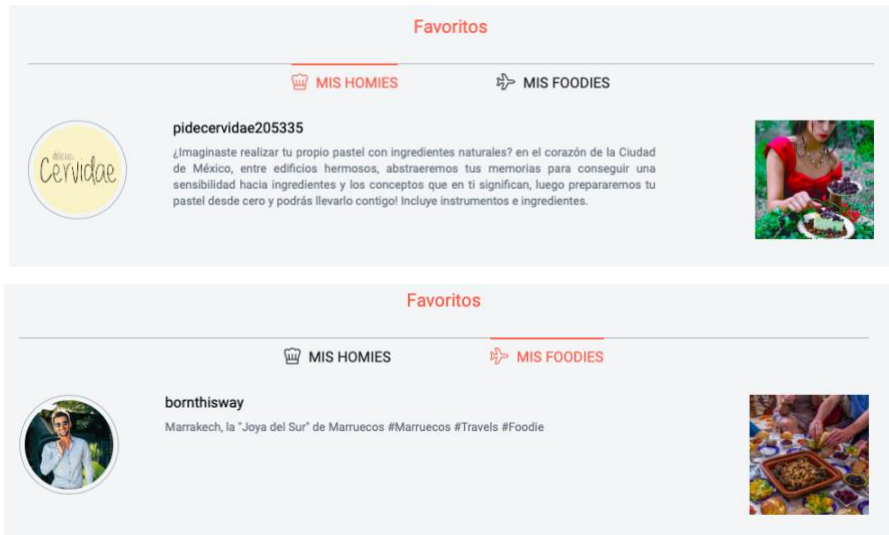
Al basarse en factores como la seguridad y confianza dentro de la app, es necesario que se agreguen los datos mencionados especialmente en el caso de los perfiles *homie*, que son quienes ofrecerán sus servicios recibiendo a otros usuarios en el lugar en el que los brinden.

Una vez verificados se le asignará una insignia de verificación al usuario para que otros perfiles puedan corroborar que es alguien real y de cierta forma puedan confiar en ella/él.

- 3) Sección de perfiles nuevos dentro de la comunidad de *homiefoo*. Es posible acceder a las diferentes cuentas dando clic sobre la foto de perfil correspondiente.
- 4) Menú principal. Contiene una sección de explorar que muestra las publicaciones más recientes disponibles, una sección para observar publicaciones únicamente de

los usuarios *homies* seguidos, y otra para las publicaciones de los usuarios de tipo *foodie* seguidos.

- 5) Botón de “home” que permite al usuario llevarlo a esta sección principal de la página web.
- 6) Botón que muestra la sección de favoritos, donde se encuentran las publicaciones a las cuales el usuario ha dado “me gusta” y el perfil al que corresponden, tal y como se muestra a continuación.



- 7) Botón para que el usuario pueda publicar contenido dentro de su cuenta. Este puede ser en forma de fotos, videos o clasificarlo como “experiencia” para el caso de los usuarios *homies*.
- 8) Sección de notificaciones.
- 9) Sección de perfil.

Funcionalidad

Tras haber interactuado con la interfaz es posible ver que es muy parecida a la de Instagram y cambia por completo con respecto a la de aplicaciones que se encuentran dentro del gremio de la comida, donde buscas, eliges y pides. Esto es muy evidente y lógico debido al concepto que tiene *homiefoo*, ya que, al buscar crear diferentes experiencias, es normal que busque una interfaz con un enfoque más cercano a compartir momentos que a una donde simplemente pidas comida que no necesita, por supuesto, utilizar fotografías de aquello que se busca consumir.

A pesar de lo mencionado anteriormente, la interfaz podría resultar un tanto confusa para el tipo de personas que manejan ciertos establecimientos dentro del territorio mexicano, ya que al ser muy parecida a la de Instagram, red social que por lo regular la gente mayor a 40 años no utiliza porque resulta complicada o no genera ningún atractivo en ellos, reduce la posibilidad de que este tipo de público forme aparte de la comunidad de *homiefoo* y que de esta forma, la aplicación sea exclusiva para un público adulto-joven de entre 23 y 33 años en busca de nuevas experiencias y convivencias con gente de su misma edad.

Se busca establecer una serie de fotos dentro de la cuenta que muestren los platillos a ofrecer o que han sido consumidos (dependiendo del tipo de usuario que elijas para registrarte al iniciar), y al igual que en Instagram, se puede agregar una descripción, etiquetas, guardarlas, enviarlas, darles “me gusta”, etc. Al final la idea que parecía ser original está completamente basada en una aplicación que ya conoce prácticamente todo el mundo.

Análisis Normativo – Legal

Los principales puntos legales y normativos como tal de la aplicación *homiefoo* observa los principios de licitud, consentimiento, información, calidad, finalidad, lealtad, proporcionalidad y responsabilidad establecidos en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares (LFPDPPP), de los Estados Unidos Mexicanos y tratados Internacionales.

En cuanto a la regulación de los datos se menciona que *homiefoo* está altamente comprometido con el compromiso de mantener segura la información recopilada de los usuarios; empleando los sistemas más avanzados para asegurar que no exista ningún acceso no autorizado. La aplicación utiliza la información recopilada con el fin de proporcionar el mejor servicio posible, particularmente para mantener un registro de usuarios, de pedidos en caso de que aplique, y mejorar sus productos y servicios. Su versión web emplea el uso de cookies para poder identificar las páginas que son visitadas y su frecuencia; esta información es empleada únicamente para análisis estadístico y después la información se elimina de forma permanente.

Análisis FODA

Actualmente existen diferentes criterios para poder medir ciertos aspectos de diferentes productos o servicios. Uno de estos criterios es el análisis FODA, cuyas siglas corresponden a los conceptos de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas respectivamente. A partir de estos conceptos es como se pueden definir tanto las virtudes como las deficiencias de lo que sea que estemos evaluando, en este caso en específico: *homiefoo*.

- **Fortalezas:** Se trata de un concepto nuevo que busca crear, además de difusión a ciertos comercios locales o a personas que buscan ganar un poco de dinero extra, una experiencia de convivencia grata entre sus dos tipos de usuarios.
- **Oportunidades:** Podría buscar adentrarse en el mercado de aplicaciones de otros países donde quizá toda esta cultura que implica la venta de comida y renta de servicios se encuentre más dominada por un público más joven que en México, ya que este tipo de personas podrían encontrar la idea de la aplicación como una nueva oportunidad de expandir su negocio y/o servicios a través de ella.
De igual forma, dentro del país lo mejor sería expandirse al mundo de las aplicaciones móviles para intentar ganar un poco más de público y comenzar a ver mejores resultados en cuanto al uso de la aplicación en sí.
- **Debilidades:** A pesar de ser un concepto nuevo, la interfaz donde busca aplicarse está completamente basada en otra que ya es muy conocida, por lo que esto podría ser una limitante para la aplicación, provocando una preferencia por la aplicación famosa que por esta nueva apuesta.
A su vez, el hecho de que aún no cuenta con una versión móvil la pone en gran desventaja debido a que contando únicamente con la versión web resulta más difícil darle exposición y por lo tanto atraer más público.
- **Amenazas:** Una de las principales amenazas es la situación de seguridad que existe en el país. Aunque se tomen diferentes medidas de seguridad para autenticar la identidad de los usuarios que prestarán sus servicios, al final del día no es posible saber quién se encontrará detrás de la pantalla de nuestra computadora una vez que se decida adquirir sus servicios. Por esta razón debería implementarse un sistema de identificación no sólo del propietario de la cuenta, sino también de todo

su equipo de trabajo en el caso que éste cuente con uno, así como también una forma de poder mostrar el lugar al que fuiste durante tu estancia en él.

Conclusión

Sin duda, la aplicación debería lanzar su versión móvil tanto para Android como para iOS si realmente busca intentar ganar una posición dentro del mercado digital, y aunque esto es difícil incluso hasta para la mejor idea implementada en la historia de las aplicaciones, esta podría darnos una gran sorpresa y ser muy grande en unos años quizá aquí o quizá en otro país. Y aunque esta es una forma optimista de ver a esta gran idea, la realidad es otra. Lo más probable es que pocas personas lleguen a utilizarla. En la actualidad existen varias aplicaciones líderes que parece que llegaron para quedarse e *Instagram* es una de ellas. La gente prefiere tomarle una foto a lo que sea que esté comiendo para postearla en dicha red social, agregarle su ubicación actual y generar interés tanto en el platillo como en el lugar en el que se encuentra el autor del post, pocas personas buscarán una versión limitada de *Instagram* enfocada en comida para crear este tipo de contenido o buscarlo cuando con un simple hashtag dentro de esta la aplicación de fotografía puedes encontrar una infinidad de posts referentes al platillo en sí y miles de lugares en el que puedes encontrarlo, a diferencia de *homiefoo*, que, al no contar con millones de usuarios activos, jamás tendrá suficientes referencias útiles y terminará por cerrar como muchas aplicaciones actualmente.

No puedes venir a competir con un gigante dentro del mundo de las aplicaciones esperando un rotundo éxito; sería más inteligente llevar ese concepto a una plataforma diferente que prometa más a sus usuarios y que realmente llegue a cumplir con su propósito sin tener que basarse por completo en algo que ya existe y con lo que no puedes competir en ningún aspecto posible hoy en día si lo que buscas es ganar.