



Nombre del Autor: Rubén Gil Castello

Fecha de entrega: 09/2025

Nombre del proyecto:

Batallas de Recetas

Abstract/Extracte/Extracto

This project is about an application to share recipes with other people and compete in a ranking to see who has the best recipes. Or if you don't want to compete, you can limit yourself to looking at other people's recipes and leaving ratings or comments on other people's recipes. The reach could be global if it is well adapted and the beliefs of each country are taken into account so that there are no misunderstandings or cultural problems.

Este projecte és sobre una aplicació de compartir receptes amb l'altres persones i competir en un rànquing per a veure qui té les millors receptes o si no vols competir et pots limitar a mirar receptes d'uns altres i deixar puntuacions o comentaris en les receptes d'uns altres, l'abast podria ser mundial si s'adapta bé i es té en compte les creences de cada país perquè no es pot arribar a malentesos o problemes culturals.

Este proyecto es sobre una aplicación de compartir recetas con la demás personas y competir en un ranking para ver quien tiene las mejores recetas o si no quieres competir te puedes limitar a mirar recetas de otros y dejar puntuaciones o comentarios en las recetas de otros, el alcance podría ser mundial si se adapta bien y se tiene en cuenta las creencias de cada país para que no se puede llegar a malentendidos o problemas culturales.

Keywords/Paraules clau/Palabras clave

Cooking, Ranking, Share.

Cuinar, Classificar, Compartir.

Cocinar, Clasificar, Compartir.

Índice

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <u>1 Introducción</u> | <u>7</u> |
| <u>1.1 Justificación</u> | <u>7</u> |
| <u>2 Desarrollo del Proyecto</u> | <u>8</u> |
| <u>2.1 Actividad de la empresa y su ubicación en el sector</u> | <u>8</u> |
| <u>2.2 Localización concreta de la empresa, o dónde desarrollará sus actividades o negocio.</u> | <u>8</u> |
| <u>2.3 Análisis del entorno general y específico de la empresa. Estudio de la realidad local, de la oferta empresarial del sector en la zona, de la competencia y del contexto en el que se va a desarrollar el proyecto.</u> | <u>8</u> |
| <u>2.4 Análisis de las demandas de consumidores y/o usuarios y/o empresas de ese producto. Describe a tu Early adopter o Target.</u> | <u>9</u> |
| <u>2.5 DAFO y CAME</u> | <u>10</u> |
| <u>2.6 Logotipo e Isotipo</u> | <u>10</u> |
| <u>2.7 ODS con los que trabajará la empresa.</u> | <u>11</u> |
| <u>3 Conclusiones del Proyecto</u> | <u>11</u> |
| <u>4 Bibliografía</u> | <u>12</u> |
| <u>5 Anexos</u> | <u>13</u> |

Índice de tablas

| | |
|------------------------------|--------------------|
| Tabla 1..... | 10 |
|------------------------------|--------------------|

Índice de figuras

| | |
|----------------------|----------|
| <u>Imagen 1.....</u> | <u>9</u> |
|----------------------|----------|

1 Introducción

Este proyecto es sobre una aplicación de recetas donde los usuarios compiten en un ranking compartiendo recetas suyas y las demás personas los valoran de 0 a 10 estrellas, puedes solo dedicarte a ver recetas de otras personas y puntuales o a también subir tus recetas, no hay solo un ranking habrá diversos desde: mejor sabor, menor costo, menor tiempo, mayor costo, complejidad de la receta, simplicidad de la receta, tradicional de países y dentro de esa sección que elijas el país así habrá diversos rankings.

En principio se puede pensar que no se puede sacar rentabilidad a eso pero realmente lo que se busca al inicio es que se vuelva conocida o que como mínimo varios usuarios se registren para asegurarnos que tenemos clientes a los que ofrecer un servicio, después de eso se puede ganar dinero de diferentes maneras desde un comparador de precios al estilo que eliges un receta y se detecten los ingredientes necesarios y te los ponga en un carro y te diga en qué supermercado estan más baratos, por lo cual es puede llegar a un acuerdo con los grandes supermercados ya que podría contar como publicidad para ellos y una forma de que los usuarios usen esto sería que si compran los ingredientes puedan escanear el ticket y en su carro de la app salga con un tick y ya o se puede recompensar dando la posibilidad de subir otra receta semanal extra ya que en principio estarás limitado a subir una receta semanal.

Otra forma sería llegar a un trato con glovo o otra app donde tu pides compra y te la traen a casa y que el usuario le dé y le abra la aplicación de globo y le añada automáticamente al carro los ingredientes.

1.1 Justificación

Mi justificación para elegir este proyecto es que muchos jóvenes y gente de mediana edad de hoy en día no tiene las ganas o motivación para cocinar ya que si es para ellos con algo recalentado o congelado a la mayoría les basta además de que hay gente que es haciendo dietas y debe comer cosas específicas por recomendaciones médicas o no puede comer ciertos ingredientes y debo consumir recetas con muchas calorías o pocas debido a su condición, gente que quiere recetas con muchas proteínas o problemas similares, total que es un nicho no explotado que si se hace correctamente tiene bastante potencial el único.

2 Desarrollo del Proyecto

2.1 Actividad de la empresa y su ubicación en el sector

La empresa se dedica a fomentar la cocina propia y no depender tanto de gastar dinero en empresas de comida rápida o comprar comida ya hecha o recalentar.

Está ubicada en el sector de la cocina y entretenimiento debido a las recetas y los rankings que tiene

2.2 Localización concreta de la empresa, o dónde desarrollará sus actividades o negocio.

La empresa no necesita una sede debido a que se trabaja desde casa, se trabaja en remoto conectado a un servidor de prueba hasta que esté finalizado y sea lanzado.

En cuanto a la distribución y los clientes será a través de una página web y diversas redes sociales.

El soporte técnico será con correos, mensajes de redes sociales o inclusive llamadas en caso de hacer falta.

2.3 Análisis del entorno general y específico de la empresa.

Estudio de la realidad local, de la oferta empresarial del sector en la zona, de la competencia y del contexto en el que se va a desarrollar el proyecto.

La aplicación desarrollada se enmarca en el contexto de no depender de empresas de comida constantemente y darte la motivación a cocinar por ti mismo o también se enmarca en el contexto de querer mostrar a todos tus recetas propias o variaciones de recetas conocidas más simples con el fin de exponer tus conocimientos.

Los jóvenes y las personas de mediana edad no tiene ni motivos ni ganas de cocinar hoy en día ya que existen diversas empresas que con un botón les traen comida ya hecha a casa, pero al darles la motivación de un ranking y una red social de recetas muchos animaría a probarlo, además de que es un mercado no explotado sin ninguna competencia directa aunque sí tenemos competencia indirecta que serían los creadores de contenido de recetas

pero por ese lado se les podría convencer para que además de subir sus recetas a sus redes las suban a nuestra aplicación a modo de colaboraciones ya que en general la motivación de muchos creadores de contenido es crecer y ser mejores así que no perderán la ocasión de entrar a un ranking por sus recetas, además como resultado de esas colaboraciones la cantidad de usuarios de la app aumentará en gran medida por lo cual no se tendría que haber mucho problema con ellos como competencia indirecta, pero los únicos que podrían serlo serían las páginas web de recetas pero al no tener un ranking serían eclipsadas eventualmente pero para eso la aplicación debería crecer rápidamente para que las paginas de recetas no se copien del ranking mientras aun no somos conocidos.

2.4 Análisis de las demandas de consumidores y/o usuarios y/o empresas de ese producto. Describe a tu Early adopter o Target.

Mi early adopter/target debe ser competitivo, que le guste o quiera aprender a cocinar, que no le importe compartir sus recetas, que tenga algún medio para llegar a más personas ejemplo: redes sociales, amistades, boca a boca.



2.5 DAFO y CAME

| DEBILIDADES | FORTALEZAS |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Existe competencia no directa pero si indirecta | No hay competencia directa Es un nicho sin explotar |
| AMENAZAS | OPORTUNIDADES |
| El plagio que nos pueden hacer las empresas más grandes La mala publicidad que podemos recibir | Colaboraciones con creadores de contenido No existe nada igual a lo nuestro Las ganas de competir que tiene la gente |

| Corregir | Afrontar |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Mis debilidades | La popularidad de la competencia indirecta |
| Mantener | Explotar |
| El Ranking para despertar la competitividad | El sector con poco competencia debido a que no tienen rankings |

2.6 Logotipo e Isotipo



2.7 ODS con los que trabajará la empresa.

Hambre cero

Salud y bienestar

Producción y consumo responsable

Acción por el clima.

3 Conclusiones del Proyecto

4 Bibliografía

5 Anexos

[GitHub](#)