



**TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO**



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TLAXIACO

ASIGNATURA:

FUNDAMENTOS DE ING. DE SOFTWARE

CARRERA:

INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES

ACTIVIDAD:

REPORTE 3 MODELO DE NEGOCIO VISAGI.

DOCENTE:

ROMAN CRUZ JOSE ALFREDO.

INTEGRANTES DEL EQUIPO:

NUM DE CONTROL:

- | | |
|-------------------------------------|------------------|
| • CHARLY JOSHUA SANDOVAL HERNANDEZ. | 21620254 |
| • RUFINO MENDOZA VASQUEZ | 21620198 |
| • DAYSI ORTIZ LOPEZ | 21620133 |
| • MAVIEL MARTINEZ CHOLULA | 216202118 |

GRUPO:

5US

INTRODUCCION:



Este proyecto permitirá analizar el nivel de aceptación de Helados, con diferentes presentaciones y sabores e que puedan personalizar mediante una aplicación que estará publicado en las redes sociales como anuncio de 5min ya que contara con una pág. web donde ofrecerá los productos y servicios por cada compra que se haga se asignará al cliente unos toquen que le permitirán más adelante canjearlo por un mismo producto o seguir acumulando toquen. Nuestro proyecto nace del deseo de querer brindar un producto que cumpla con los requerimientos de una población. permitiendo de esta manera aprovechar lo máximo de los beneficios que muchas frutas nos proveen, y aportando al bienestar de la salud de las personas disgustando de los sabores en nuestro medio como lo es el helado. Para la elaboración de este proyecto consultamos con profesionales para validar nuestro proyecto, mediante nuestra aplicación al finalizar la compra establecer la aceptación de nuestras encuestas que hemos realizado ahí podemos ver los clientes y sus preferencias en cuanto a los helados, así como también conocer el segmento al cual nos dirigimos, a la frecuencia de consumo de helados.

Objetivos:

1. **Satisfacer a los clientes:** Uno de los objetivos principales de una heladería es brindar productos de alta calidad que satisfagan los gustos y preferencias de los clientes.
2. **Ampliar la clientela:** Aumentar la base de clientes es esencial para el crecimiento de una heladería. Esto se puede lograr a través de estrategias de marketing efectivas y la introducción de nuevos sabores y productos.
3. **Incrementar las ventas:** El objetivo económico principal es aumentar las ventas para garantizar la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio. Esto podría lograrse a través de promociones, ofertas especiales y la expansión de líneas de productos.
4. **Mantener altos estándares de calidad:** La consistencia en la calidad de los helados es esencial para mantener la confianza de los clientes. Un objetivo importante es mantener altos estándares de calidad en la preparación y presentación de los productos.
5. **Innovación en sabores:** Introducir nuevos sabores y productos es una forma de mantener el interés de los clientes y atraer a nuevos. Puedes tener el objetivo de lanzar regularmente sabores nuevos y emocionantes.

Materiales:

- Internet,
- App Bizagi.
- Computadora.

DESARROLLO:

En bizagi implementamos nuestro modelo de negocios de una Heladería donde el cliente solicita su producto o servicio para no estar buscando los Helados uno por uno implementamos una sección de helados favoritos donde el cliente podrá solicitar su producto e también implementamos una sección para el tipo de cliente si es adulto, niño, estudiante etc por cada compra que realice el cliente se le van dando toques el cangueo de productos va hacer a partir de cierta cantidad.

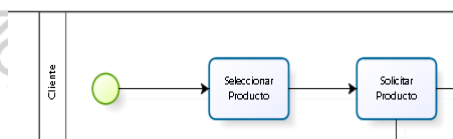
1. En la primera imagen creamos 5 columnas en la primera tabla.

| | | |
|---------------------------|-------------------|--|
| Servicio venta de helados | Cliente | |
| | Encargado Pedidos | |
| | Almacen | |
| | Contabilidad | |

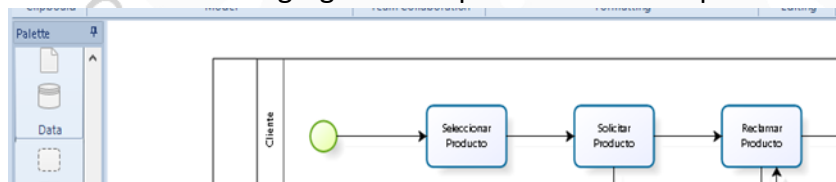
2. En la segunda imagen agregamos en el apartado lo de repartidor, contabilidad, Almacén etc. en el modelo de negocios.

| | | |
|---------------------------|--------------|--|
| Servicio venta de helados | Encar | |
| | Almacen | |
| | Contabilidad | |
| | Repartidor | |

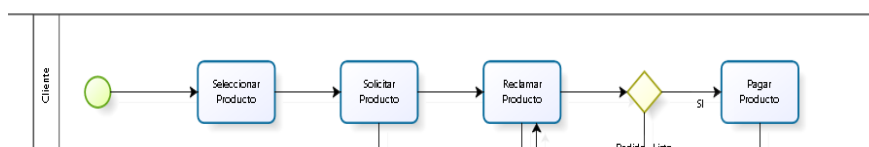
3. En la primera columna agregamos un circulo que representa el cliente en el primer cuadro agregamos un apartado para que el cliente le de seleccionar al producto y en el segundo cuadro que pueda solicitar su producto.



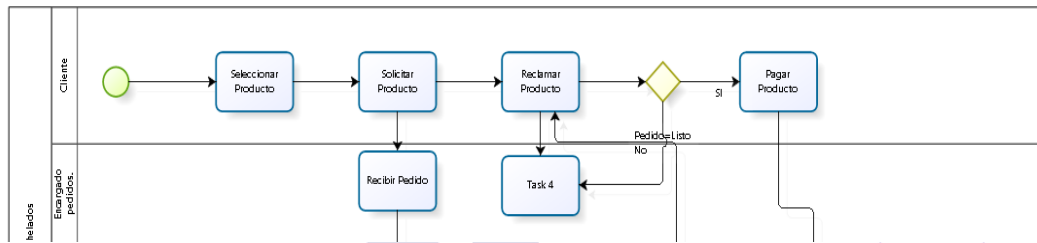
4. En el tercer cuadro agregamos el apartado de recibir producto al cliente.



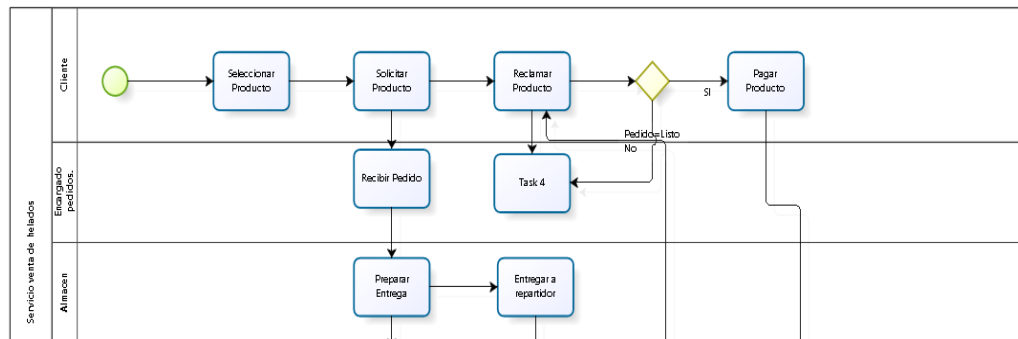
5. Agregamos un rombo donde podemos regresar el producto y mandarlo al menú y agregamos otro cuadro donde el cliente tiene que pagar su producto.



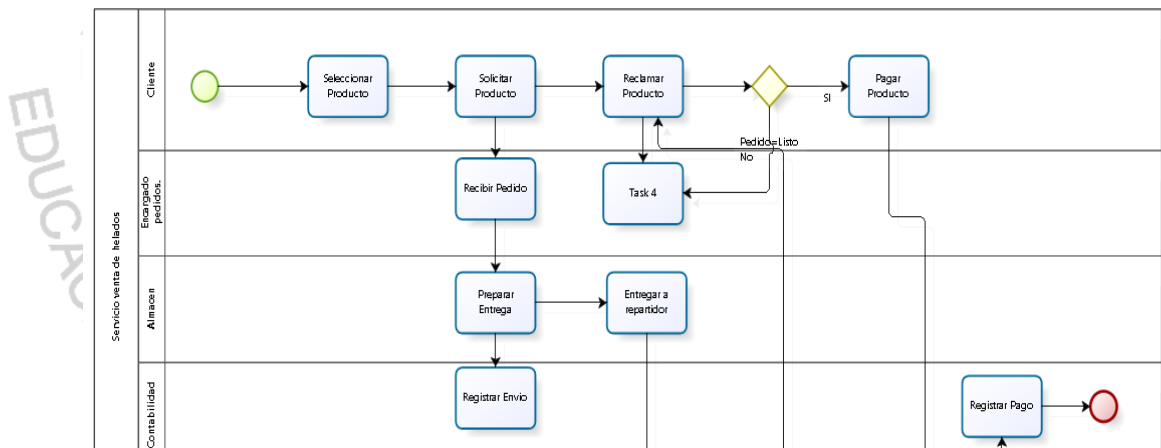
6. Agregamos en el apartado 2 de entrega de pedidos 2 cuadros uno para recibir pedido.



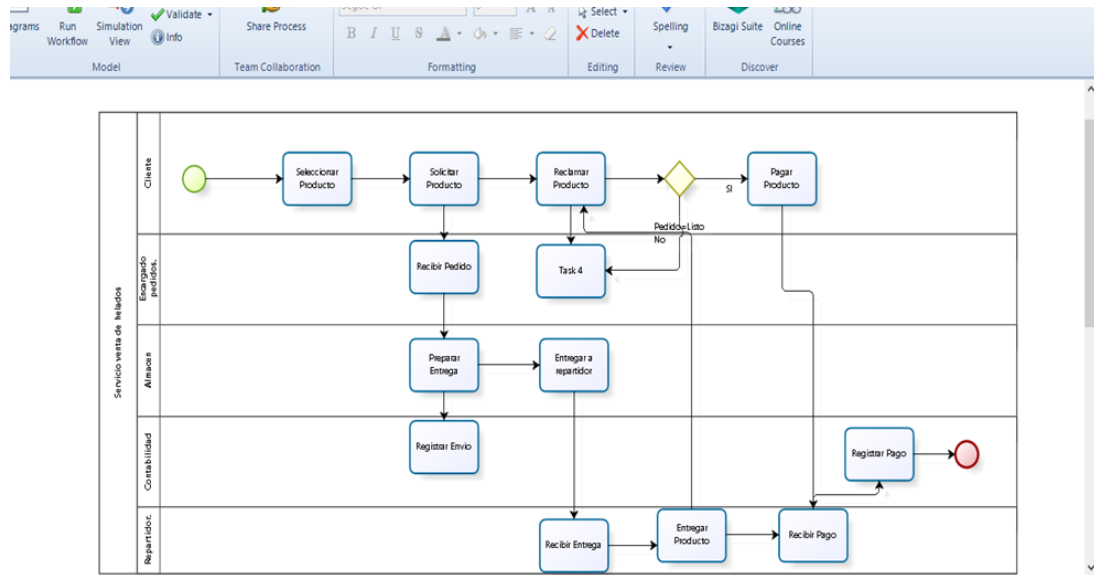
7. En la tercera columna agrego dos cuadros uno de preparar entrega y entregar y registrar el pedido.



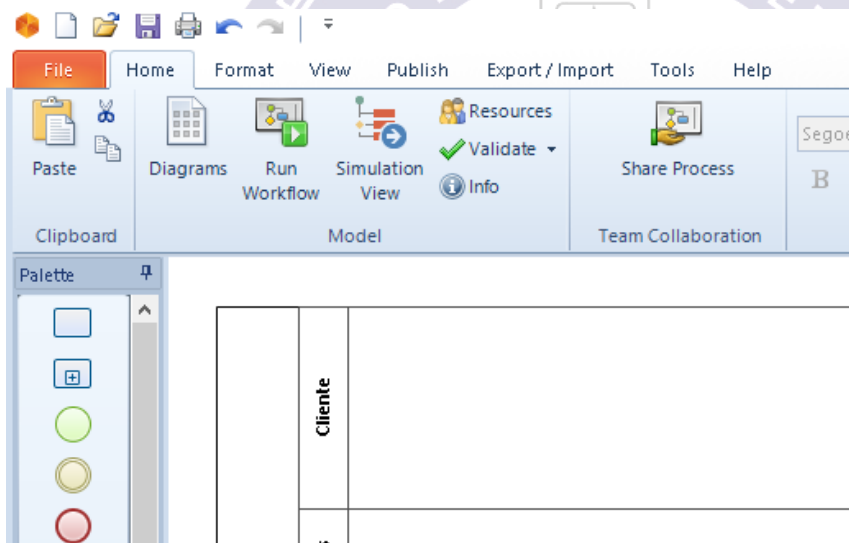
8. En la cuarta columna de la parte financiera de la empresa agregamos 2 cuadros 1 de registra envió y otro de registrar pago.



9. En la quinta columna del apartado del repartidor agregue 3 cuadros uno de recibir entrega, y otro entregar producto y el ultimo de recibir pago.



10. En el último en file selecciono para guardar mi trabajo.



CONCLUSIÓN:



Nuestro compromiso con la calidad, la frescura y la innovación ha sido fundamental para nuestro éxito continuo. Implementado estrategias efectivas de marketing y servicio al cliente para mantener y expandir nuestra base de clientes leales.

Mirando hacia el futuro, planeamos seguir mejorando y expandiendo nuestra oferta de sabores, manteniéndonos al tanto de las tendencias del mercado y brindando experiencias excepcionales a nuestros clientes

