

Estudio de Mercado

En este estudio queremos recoger los puntos de hacia que público queremos enfocar la aplicación, que nos aporta en cuanto a ventajas y desventajas incluyendo el analizar nuestra competencia(aplicaciones que puedan aportar los mismos sistemas que nosotros vamos a desarrollar).

Tendremos que tener en cuenta el sector en el que vamos a entrar ya que tendremos muchísimas aplicaciones genéricas creadas como SaaS(Software as a Service). Por ello nos intentaremos diferenciar y ofrecer al restaurante exactamente lo que nos propone.

PUBLICO:

En un principio nuestra aplicación va orientada a un público muy concreto, en este caso todos los clientes del restaurante al cual vamos a realizar dichas aplicaciones.

En nuestro caso es bastante complicado determinar un tipo de cliente porque pueden ser de cualquier edad y pueden poseer cualquier tipo de teléfono inteligente(hablando únicamente de la aplicación que usaran los clientes del restaurante) por lo cual deberemos construir la aplicación teniendo en cuenta que tiene que adaptarse a cualquier dispositivo, Android o iOS.

COMPETENCIA:

Como hemos comentado anteriormente, podemos encontrar que hay varias aplicaciones genéricas las cuales son SaaS. Hay que tener en cuenta que nuestra aplicación será diseñada en base y exclusivamente al sistema de funcionamiento del restaurante, por ello tendremos ventaja.

Posibles aplicaciones de la competencia:

- *Restaurant Mawnagement Software de Jungle Works*
- Restoo
- SimplyGest
- Glop

CONCLUSIÓN:

Podemos ver que, obviamente, tenemos muchos puntos a favor pero también poco margen de error. El punto a favor como he comentado en todo el análisis, es que nos contratan para desarrollar una aplicación exclusiva para un restaurante específico, por ello podremos ajustar al milímetro los requisitos de dicho restaurante.

Pero bien, esto conlleva un gran problema o desventaja y es que cualquier error en la aplicación o incluso no ofrecer nada nuevo respecto a nuestros competidores, pondrá en duda la viabilidad de la aplicación, dando lugar a posibles contrataciones de SaaS a otras empresas llevándonos con ello a simplemente el rechazo de nuestra aplicación por el restaurante.

Por ello tenemos que ofrecer al restaurante algo único que solo nosotros podemos darle, simplificando la gestión del mismo y el contacto con los propios clientes del restaurante.