### 1. Meta(s) de la auditoría competitiva

|  |
| --- |
| Comparar la experiencia de compra de la aplicación de cada competidor como usuario nuevo y usuario recurrente. |

### 2. ¿Quiénes son tus principales competidores? (Descripción)

|  |
| --- |
| Nuestros principales competidores son UBER es una plataforma que conecta a quienes conducen y realizan entregas con usuarios, clientes y restaurantes y aplicación de taxis de la CDMX un servicio publico ofrecido por el sector publico en diferentes ciudades UBER es un competidor indirecto ya que no ofrece el servico de taxis directamente mientras que el servicio de taxis de la CDMX es un competidor directo dado que si tiene el servicio de taxis. |

**3. ¿Cuál es el tipo y la calidad de los productos de la competencia?** (Descripción)

|  |
| --- |
| JavaMate tiene una aplicación bien diseñada que comunica que es una cadena basada en una tradición que se especializa en todo tipo de cafés y le presta mucha atención al detalle. La aplicación tiene muy buenas funciones de pago que recuerdan la información de pago de los usuarios y es accesible para hablantes de inglés y español tanto en forma escrita como auditiva. Sin embargo, se centra en funciones básicas y tiene opciones un tanto limitadas.   La aplicación de BeanTown también está bien diseñada, pero transmite un sentimiento más moderno y minimalista. Tiene un diseño impresionante, pero que no siempre otorga una experiencia del usuario intuitiva. La aplicación de BeanTown hace un mejor uso de las funciones modernas del teléfono, ya que se integra con los servicios de identificación por huella para facilitar los pagos, y con los asistentes por voz para navegar en la aplicación. Está disponible en 23 idiomas, pero no tiene opciones de audio para los usuarios con discapacidades auditivas. |

**4. ¿Cómo se posiciona la competencia en el mercado?** (Descripción)

|  |
| --- |
| JavaMate se posiciona como el tradicional barista francés que cuenta con una amplia variedad de café y opciones de comida para alcanzar a un grupo y paladares más amplios y de mayores ingresos. Sin embargo, solo están equipados para atender a un público que hable inglés o español.   BeanTown se promociona ante clientes principalmente de los suburbios, quienes deben conducir para llegar a la tienda de café más cercana, y personas que trabajan desde casa. Apunta principalmente a una clientela de altos ingresos a la cual le gusta beber un café que los haga sentir bien, pero que no tiene tiempo de ir con regularidad a la tienda de café más cercana. Su aplicación refleja esto: Cada parte del recorrido del cliente apunta a que el usuario reciba los granos de café en la puerta de su casa. |

**5. ¿Qué dice la competencia de sí misma?** (Descripción)

|  |
| --- |
| JavaMate se promociona como un lugar para adultos trabajadores donde pueden encontrar un momento para relajarse con una buena taza de café. Se centra en la tradición y en los clientes y esto se refleja en el proceso de su aplicación: Recuerda la información de pago de los clientes para que sientan que valoran su tiempo.  BeanTown se promociona como una startup agradable que brinda soluciones modernas a problemas modernos, como extender el acceso a un buen café de origen ético a aquellos clientes de los suburbios que no pueden llegar a la tienda con facilidad. BeanTown quiere entregarte en la puerta de tu hogar un café de buena calidad, y su aplicación simple, directa y tecnológica lo refleja. |

**6. Fortalezas de la competencia** (Enumerar)

|  |
| --- |
| Entre las fortalezas de JavaMate están:   * Usar su diseño visual para comunicar el espíritu de su empresa * Recordar la información de pago de los usuarios * Ofrecer menús completos en más de un idioma * Ofrecer la opción de comunicarse mediante audio   Entre las fortalezas de BeanTown están:   * Usar su diseño visual para comunicar el espíritu de su empresa * Integrar tecnología celular moderna, como el reconocimiento de huella y asistentes de voz * Ofrecer el menú en 23 idiomas |

**7. Debilidades de la competencia** (Enumerar)

|  |
| --- |
| Las debilidades de JavaMate son:   * No expandir las opciones de idiomas * No usar mejor la tecnología celular moderna, por ejemplo, el reconocimiento de huella y asistentes de voz * No recordar los pedidos preferidos de los usuarios   Las debilidades de BeanTown son:   * No recordar la información de pago de los usuarios y sus pedidos preferidos * No ofrecer versiones en audio de sus menús |

**8. Carencias** (Enumerar)

|  |
| --- |
| Algunas carencias que identificamos incluyen:   * Ni JavaMate ni BeanTown recuerdan los pedidos anteriores y los favoritos de sus usuarios * JavaMate no ofrece ninguna recompensa ni premio para los usuarios frecuentes |

**9. Oportunidades** (Enumerar)

|  |
| --- |
| Algunas oportunidades que identificamos incluyen:   * Brindar una manera rápida y fácil de volver a ordenar pedidos anteriores * Brindar recompensas o premios a los usuarios frecuentes |