

# **Integración de Sistemas Informáticos**

## **Trabajo Laboratorio**



ESCUELA SUPERIOR DE INFORMÁTICA



UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA

José Javier Bogado Candia

Gonzalo De Los Reyes Sánchez

Curso 2023/2024

# Sprint 1

**Nombre de la compañía:** ezMenu

**Nombres:** José Javier Bogado Candia y Gonzalo De Los Reyes Sánchez

**Motivación:** Ofrecer al sector de la hostelería una aplicación sencilla que cuenta con una lista de comidas, además de sus recetas y que permite seleccionar y generar un menú en base a las comidas seleccionadas.

**Subobjetivos:** Generar QR de la carta.

## 2-3 casos de uso

### 1. Creación del menú habitual:

Caso de Uso: El dueño de un restaurante no sabe como hacer la carta de comidas que ofrece, quiere digitalizarse, pero no quiere pagar mucho ni quebrarse la cabeza escribiendo todas las comidas. Opta por usar nuestra aplicación en la que le ofrecemos una infinidad de comidas con checkbox (cuadro que permite ser seleccionado o no), también puede buscar la comida en el buscador. El dueño selecciona las comidas que ofrece y la aplicación automatiza el proceso de creación de la carta con las comidas seleccionadas y facilita un código QR para que los clientes vean el menú.

### 2. Menús específicos:

Caso de Uso: Un dueño de un restaurante desea crear un menú especializado para un evento, como una cena de degustación de mariscos. Utiliza la aplicación para explorar las recetas de mariscos disponibles, selecciona las que mejor se adaptan a la temática y crea un menú único para la ocasión.

### 3. Buscar por ingredientes:

Caso de Uso: El dueño tiene algunos ingredientes que no sabe que hacer con ellos, usa la aplicación para ver las posibles recetas que pueda hacer con los ingredientes indicados.

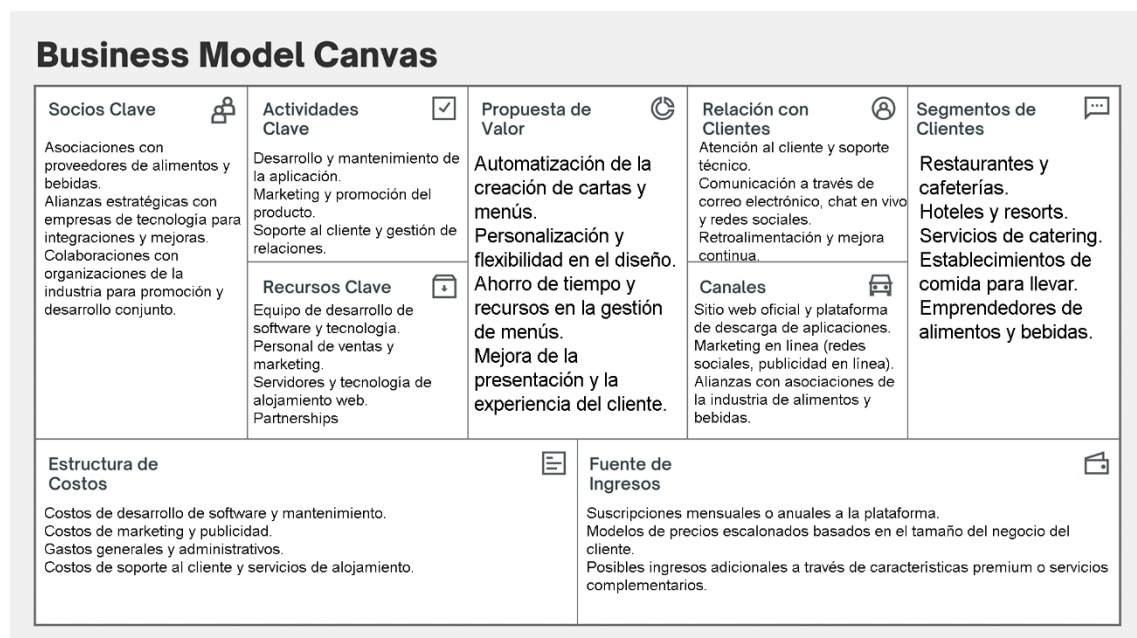
## TAM & SAM, perfil cliente

Mercado Totalmente Abordable: Todo establecimiento que necesite o disponga de una carta para ejercer el día a día (restaurantes, cafeterías, hoteles, servicios de catering y otros establecimientos de alimentos y bebidas) puede estar interesada en el proyecto, ya que automatiza la creación y gestión de cartas, facilitando la introducción/eliminación de productos fácilmente de la misma.

**Mercado Servible Disponible:** Aquellas empresas que todavía no tienen una carta definida, construida o que quieran modificarla y que dispongan de los medios tecnológicos y el conocimiento para utilizar la aplicación.

**Perfil Cliente:** Aquel que este iniciando en el hotelería y que no tenga carta o que esta sufra modificaciones constantemente, un ejemplo sería un restaurante que trabaje solo con productos de temporada, habrá platos entrando y saliendo de la carta constantemente, con la aplicación este proceso podría ser más rápido y se podrían ofrecer alternativas nuevas con los ingredientes disponibles.

## Business model canvas, customer journey



## Conciencia del Producto:

El cliente se entera del producto de diversas fuentes, como anuncios, recomendaciones, redes sociales o búsquedas en Internet sobre soluciones de automatización de menús.

## Investigación y Consideración:

El cliente comienza a investigar sobre la aplicación, buscando información, leyendo reseñas y testimonios de otros usuarios, y comparando características y precios con otras soluciones similares en el mercado.

Puede que el cliente solicite una demostración de la aplicación o descargue una versión de prueba para evaluar su funcionalidad y usabilidad.

#### Decisión de Compra:

Después de evaluar la aplicación y considerar sus necesidades y presupuesto, el cliente toma la decisión de compra.

#### Implementación y uso:

Una vez que se completa la compra, el cliente procede a implementar la aplicación en su negocio. Esto puede implicar la instalación de la aplicación en dispositivos móviles, tabletas o computadoras, y la capacitación del personal sobre cómo utilizarla.

El cliente comienza a utilizar la aplicación para crear y diseñar cartas y menús de comida de manera eficiente, aprovechando las características de personalización y automatización que ofrece la plataforma.

#### Experiencia del Usuario y Retroalimentación:

El cliente proporciona retroalimentación sobre su experiencia, destacando lo que le gusta y cualquier área que pueda necesitar mejoras. Esta retroalimentación es valiosa para futuras actualizaciones y mejoras.

#### Renovación y Fidelización:

La experiencia positiva del cliente puede llevar a la recomendación boca a boca a otros colegas de la industria, contribuyendo así al crecimiento y la fidelidad de los clientes.

### **KPIs & OKR**

#### KPI:

- Encontrar las APIs para el Proyecto.
- Hacer una base de datos de comidas e ingredientes.
- Hacer una interfaz agradable de usar.