

HOMIEFOO

PROYECTO FINAL

BICIEGO MÁRQUEZ
LUIS ENRIQUE
No. cuenta: 313141458

MEDINA MARTÍNEZ
DIEGO ROBERTO
No. cuenta: 313115653

VENTURA JIMÉNEZ
JUAN MANUEL
No. cuenta: 313260038



La cultura de México
sabe **mejor** con
homiefoo

Índice

Homiefoo se trata de una plataforma mediante la cual cocineros (homies) de todo México pueden ofrecer sus platillos a viajeros, turistas y amigos (foodies), ya sea desde su casa, un restaurante, una finca, una granja, un rancho o al aire libre, obteniendo el 100% de las ganancias por sus servicios.

Este proyecto tiene la finalidad de realizar un análisis de este servicio, así como de la viabilidad de implementarlo en una aplicación móvil para dispositivos iOS.

02

Descripción general de la aplicación

- Concepto y razón de existir
- Misión y visión
- Marca y logotipo
- Objetivos a corto, mediano y largo plazo

04

Análisis de mercado

- Segmentación de mercado
- Análisis de la competencia
- Tendencias
- Proyección de alcance y estimación de instalaciones
- Riesgos

07

Análisis técnico

- Tipo de aplicación móvil
- Funcionalidades
- Tiempo de desarrollo
- Costo de desarrollo y mantenimiento
- Esquema de pantallas propuesto
- Aplicación en la AppStore

11

Análisis normativo y legal

- Regulación
- Política de uso y privacidad
- Medidas de seguridad
- Permisos de funcionamiento

14

Estrategia comercial (Plan de mercadotecnia)

- Propuesta de valor
- Modelo de negocio
- Alianzas con otros servicios
- Promoción de la aplicación
- Ánalysis FODA

17

Conclusiones

[HTTP://HOMIEFOO.COM/](http://HOMIEFOO.COM) [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/HOMIEFOOMX/](https://WWW.FACEBOOK.COM/HOMIEFOOMX/)
[HTTPS://TWITTER.COM/HOMIEFOO](https://TWITTER.COM/HOMIEFOO)


homiefoo

Todo para tu viaje



Todo para
tu viaje
en un
solo
lugar
homiefoo

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA APLICACIÓN



Concepto y razón de existir

Homiefoo nace como una red social que conecta la gastronomía de México con el turismo. Esto es, inspira a viajeros, o foodies, a tener una experiencia gastronómica mucho más cercana en los lugares que visitan al consumir los productos y platillos de los cocineros locales, también conocidos como homies, que estén registrados en la plataforma.

Por otra parte, Homiefoo tiene como objetivo principal enfrentar los problemas de desigualdad social y económica en las comunidades de México, generados por la mala administración de los recursos en la industria del turismo mexicano. Asimismo plantea una manera diferente de vivir las experiencias gastronómicas para los viajeros.

MISIÓN

- Reducir la desigualdad social y económica en comunidades mexicanas de pobreza extrema.
- Inspirar al uso de la tecnología en la industria del turismo, creando experiencias y aventuras de viaje únicas.

VISIÓN

- Ser la plataforma número uno en turismo tecnológico.
- Encontrarse al alcance de las comunidades mexicanas a través de los dispositivos iOS.

Conoce la belleza de México, su gente y su cultura, a través de su deliciosa gastronomía.

Publica increíbles tours y experiencias gastronómicas caseras 100% libres de comisión.



Marca y logotipo

Homiefoo se trata de una combinación de dos palabras: Homie y Foodie. Como se explicó anteriormente ambas palabras representan la relación entre turismo y gastronomía, concepto en el que se basa la plataforma. Por otra parte, el logotipo es una representación minimalista de un avión (viaje) que aparentemente forma una silueta de corazón (experiencia única de viaje).



Objetivos (corto, mediano y largo plazo)

Un servicio con el concepto de Homiefoo debe buscar a corto plazo:

- Posicionarse en el top-of-mind en las principales zonas turísticas de México como una alternativa al turismo tradicional.

A mediano plazo:

- Implementar el servicio en plataformas móviles que permitan aumentar las plantillas de usuarios, en este caso, en dispositivos iOS (iPhone y iPad).

Y a largo plazo:

- Asociarse con otros servicios relacionados al turismo y los viajes como Airbnb, Volaris, Uber, etc.



ANÁLISIS DE MERCADO

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Homiefoo está dirigido principalmente a dos tipos de clientes:

- **Cocineros** de cualquier edad, con o sin experiencia, que deseen ganar dinero cocinando sus platillos favoritos y que quieran contribuir al desarrollo económico de su comunidad.
- **Viajeros y turistas** de cualquier edad y nacionalidad que deseen tener una experiencia gastronómica única con platillos elaborados por la gente local, y que además no estén limitados económicamente.

En la plataforma, al igual que en una aplicación móvil potencial, ambos tipos de usuario pueden interactuar como una red social, en la cual se comparten platillos, precios y el tipo de experiencia que recibirá el foodie por parte del homie.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se identifican dos tipos de competidores:

- *Competidores directos: En este rubro no existen plataformas o aplicaciones que utilicen el mismo concepto de Homiefoo para ofrecer un servicio de turismo y gastronomía.*

- *Competidores indirectos:* En cuanto a los competidores indirectos, éstos ofrecen servicios de manera individual o aislada a través de sus plataformas y aplicaciones móviles, o bien, satisfacen las mismas necesidades con un concepto distinto. Dichos servicios incluyen principalmente alojamiento (TripAdvisor, Airbnb, BestDay, Trivago, Booking), transporte (Cabify, Uber, DiDi) y gastronomía (DiDi Food, Rappi, Sin Delantal, Uber Eats, Dominos MX, Starbucks).

De esta forma, la posibilidad de ofrecer una alternativa al turismo tradicional representa un mercado potencial que aún no es atendido, y que en conjunto con una plataforma móvil en iOS permitiría posicionar fácilmente un servicio similar a Homiefoo.

TENDENCIAS

Para definir la tendencia en el uso de un servicio de turismo-gastronomía se utilizaron dos criterios:

- Considerar las estadísticas sobre el turismo en México, las cuales indican que los principales destinos turísticos de México son: Cancún, Riviera Maya, Los Cabos, Puerto Vallarta y Ciudad de México. Sin embargo, se debe tener como principal foco de atención a los pueblos mágicos, ya que en éstos sus habitantes conservan su gastronomía y costumbres, lo cual se alinea con el concepto de Homiefoo.
- Nivel de confianza de las personas para asistir a un hogar o lugar privado (sea foodie o homie) dado el incremento de crimen y violencia en destinos turísticos.



Con estos criterios se decidió que los meses en los que existiría un incremento en el uso de la app son los meses de: Enero, Marzo, Abril, Mayo, Junio y Julio.

Por otro lado, el porcentaje de turistas y viajeros extranjeros es mayor que el de los nacionales, por lo que la app se tendría que orientar en mayor medida a las necesidades y preferencias de estos usuarios. Por ejemplo, mediante soporte con otros idiomas o múltiples métodos de pago.

PROYECCIÓN DE ALCANCE Y ESTIMACIÓN DE INSTALACIONES

Con base al cliente identificado en la segmentación de mercado, así como de las tendencias del servicio de Homiefoo, se proyecta



VIVE México

www.visitmexico.com

que una aplicación móvil tendría un mayor grado de accesibilidad que una plataforma web. Por otra parte, al no contar con una referencia sobre el número de instalaciones de una aplicación de un competidor directo, entonces se utilizó el número de usuarios que dieron like en su página de Twitter, y tomando en cuenta que la accesibilidad de una app podría incrementar dicho número de usuarios hasta en un 50% (suposición), nuestra estimación del número de instalaciones de la app es de 260 instalaciones. De ese número de instalaciones, se espera que un 74% sean turistas y viajeros extranjeros, y un 26% nacionales (con base al número de turistas nacionales y extranjeros que reciben los estados con mayor turismo en México).



Tweets 98 Sigiendo 44 Seguidores 23 Me gusta 173 Listas 2

[Tweets](#) [Tweets y respuestas](#) [Multimedia](#)

homiefoo @homiefoo · 21 nov.
Aprende a hacer tu propia #pasta 🍕 y asado mientras vives un fin de semana mágico en la finca cafetalera @CafeFincaSM de la Sierra Norte de #Puebla. ¡Reserva ya en #homiefoo! bit.ly/2Xykfr

#experienciasgastronomicas



RIESGOS

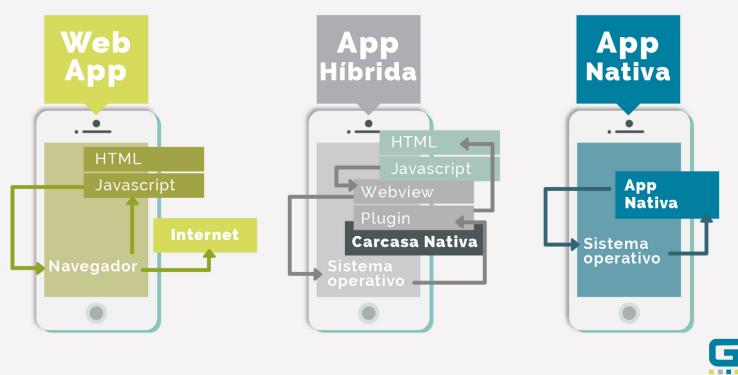
Los principales riesgos que se identifican en el servicio de Homiefoo, y que aún se pueden presentar en una aplicación móvil son:

1. Los foodie no confían en las medidas de seguridad del servicio.
2. Las personas prefieren utilizar servicios aislados como los de la competencia indirecta.
3. Los precios de los homie sólo son accesibles para turistas y viajeros extranjeros, o personas con una determinada solvencia económica.

ANÁLISIS TÉCNICO

TIPO DE APLICACIÓN

El servicio de Homiefoo se encuentra disponible únicamente para su uso a través de la versión web. Sin embargo si se accede desde un dispositivo móvil es totalmente responsive, adaptándose a cualquier navegador. Si se quisiera, se podría adaptar fácilmente e implementar como webapp. Las ventajas sería que siempre el usuario contaría con la última versión, el proceso de desarrollo se volvería más sencillo y barato. Por otro lado como desventajas, el usuario necesitaría una conexión de internet, se tendría un acceso limitado a los elementos de hardware del dispositivo iOS y la experiencia con el usuario se ve reducida.



FUNCIONALIDADES

Las funcionalidades de Homiefoo que se también se pueden implementar en una aplicación móvil son:

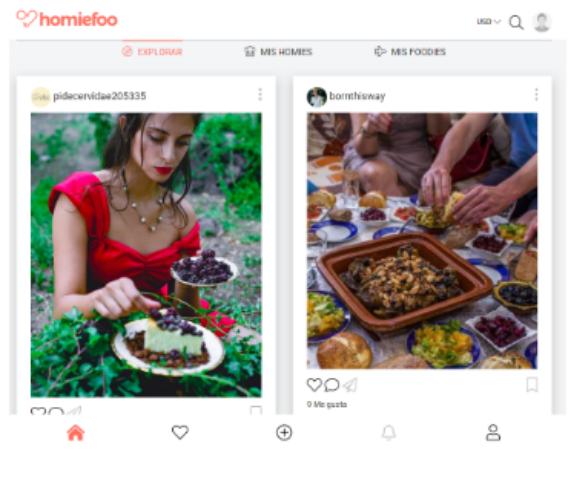
1. Función de registro como Homie o Fodie, inicialmente sólo es necesario un nombre de usuario, dirección de correo electrónico y una contraseña para acceder a la cuenta. Una vez creada la cuenta es posible explorar todos los homies disponibles y otras funcionalidades que se hablarán más adelante.

< REGRESAR

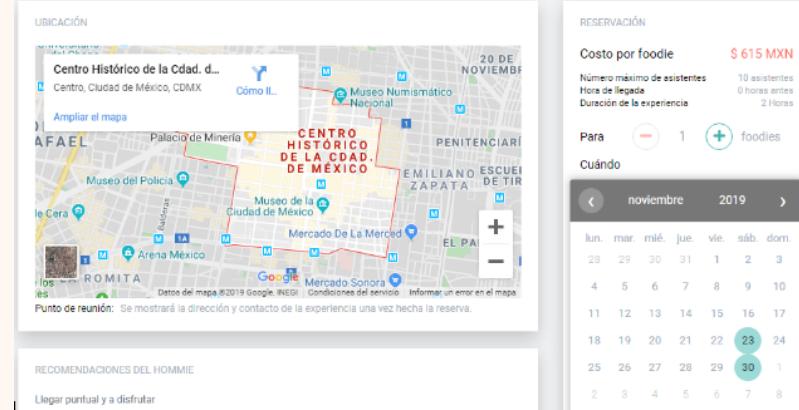
¿Cómo te quieres registrar?

Si lo tuyo es cocinar, regístrate como Homie.

Si lo tuyo es vivir nuevas experiencias, regístrate como Foodie.



2. Se tiene un sistema de reserva donde una vez que se selecciona la experiencia, dentro de ésta se muestra información detallada como idioma, temática, tipo de la experiencia, ubicación y un calendario con los días en que se encuentra disponible la reserva, así como el número máximo de personas que permite.



3. Es posible visualizar los nuevos perfiles, se puede obtener más detalles como las recientes publicaciones acerca de las experiencias gastronómicas que ha tenido, el número de reservas que ha hecho, personas a las que sigue y el número de seguidores.

The screenshot shows the homiefoo platform's user interface. At the top right, there are icons for USD, a search bar, and a user profile. Below the header, a section titled "NUEVOS PERFILES" displays five user profiles with their names: lebm.unam193..., nvergaragiron1..., malinita971617..., rodrigosa45916..., and DDM20182022... . To the right of these profiles is a large red circular button with a white letter "D" and the name "Omar" below it. The background features a dark image of a rose.

This screenshot shows the search and filter interface on homiefoo. It includes a search bar at the top with placeholder text "Buscar por Ciudad / Tipo de Comida o hashtags". Below the search bar is a "FILTRO" section with several dropdown menus and input fields:

- TIPO DE COMIDA:** Mexicanas (selected)
- TIPO DE EXPERIENCIA:** (empty dropdown)
- TEMÁTICA DE LA EXPERIENCIA:** (empty dropdown)
- CIUDAD:** Ciudad de México
- IDIOMA:** (empty dropdown)
- NÚMERO DE FOODIES:** 1 Foodies
- VALORACIÓN:** ★★★★☆
- PRECIO:** USD (with a slider from \$142 to \$142)

At the bottom right of the filter section is a teal "Buscar" (Search) button.



¡Hola Yair, bienvenido a homiefoo!

Comparte el siguiente post en todas tus redes sociales, y gana dinero por todos los amigos que se unan.

Acabo de crearme una cuenta en homiefoo, la red social para viajeros que te permite disfrutar de increíbles experiencias gastronómicas, viajar mientras haces nuevos amigos, o ganar dinero como anfitrón, cocinando para turistas, amigos, y viajeros.

Haz clic en el siguiente enlace para crear tu cuenta como foodie si eres viajero o homie si eres cocinero. Lo mejor de todo, es que homiefoo también te paga hasta el 10% de comisión por todos los amigos que recomiendes, se registren, y brinden o reserven servicios a través de la plataforma.

REGRESAR

Configuración

- [Datos de la cuenta](#)
- [Datos Personales y Seguridad](#)
- [Datos Bancarios](#)
- [Perfiles Bloqueados](#)
- [Privacidad de la cuenta](#)
- [Afiliados Homiefoo
\(¿Qué es el plan de Afiliados?\)](#)
- [Términos y Condiciones](#)
- [Políticas de Privacidad](#)

Datos de la cuenta

Código de usuario: cd60f4b7-c533-44c5-9b65-a6ac4890232d

Correo

jperez@urhen.com

Código

Número de teléfono

Contraseña

Contraseña Actual

Contraseña Nueva

Confirmar Contraseña Nueva

(Si inicialmente te registraste con Google o Facebook, solo añade y confirma tu nueva contraseña)

Eliminar cuenta

4. Es posible realizar búsquedas de homies a través de filtros personalizados, en donde se puede seleccionar el tipo de comida, el tipo de experiencia, la temática, la ciudad, el idioma, el número de foodies, la valoración y su precio máximo.

5. Tiene un sistema de referidos, en el cual la plataforma te paga por cada usuario que invites, se registre y brinden o reserven experiencias donde se recibirá un monto de hasta el 10% por cada transacción realizada.

6. Por último, existe un menú de configuración en donde es posible cambiar correo, teléfono y contraseña. Para publicar reseñas de las experiencias es necesario actualizar los datos personales en donde se solicita nombre, fecha de nacimiento, experiencia cocinando, dirección, foto de una identificación, comprobante de domicilio y una selfie.

Hola Yair, antes de poder publicar tu primera experiencia gastronómica, debes llenar tu filtro de seguridad [aquí](#).



Nueva

TIEMPO DE DESARROLLO

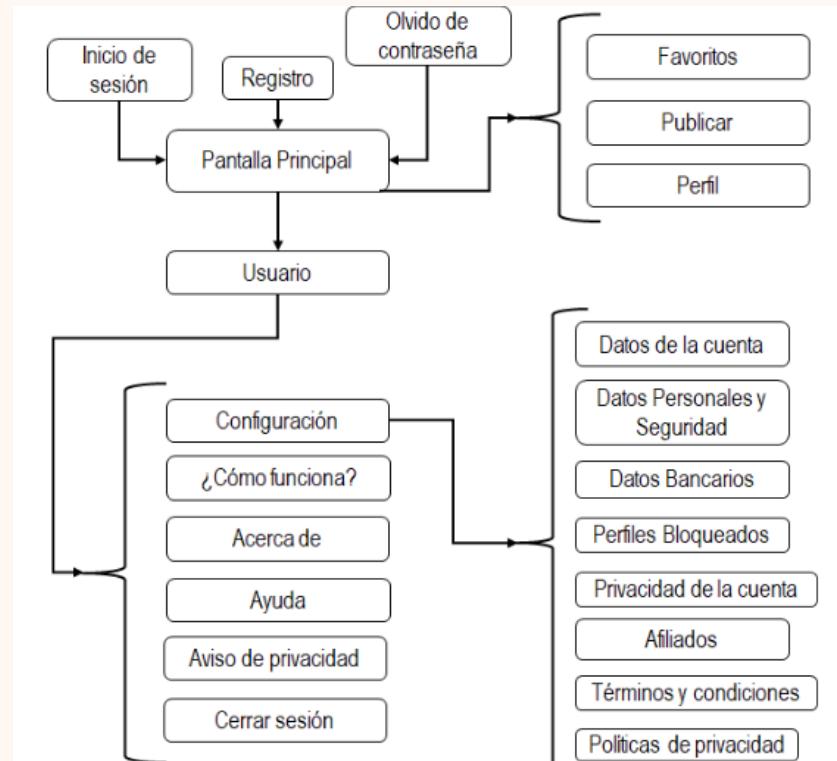
No se conoce el tiempo invertido para su desarrollo, simplemente existe la fecha de lanzamiento debido a contacto en sus redes sociales.

COSTO DE DESARROLLO Y MANTENIMIENTO

El costo del desarrollo no se estipula, es decir, no es información pública, sin embargo se debe tomar en cuenta que para desarrollar una página web como ésta se requiere del pago de nómina a desarrolladores, contratación de infraestructura para el alojamiento de los servicios web, dominio y certificados ssl, gestión de bases de datos. Considerando que un sitio web así necesita de actualizaciones constantes, ya sea para agregar nuevas funcionalidades o para corregir errores reportados por los usuarios es invertir en ello, además del costo de la infraestructura para mantenerla siempre en funcionamiento..



ESQUEMA DE PANTALLAS PROPUESTO



APLICACIÓN EN LA APP STORE



Existe un documento diseñado como guía para los desarrolladores de Apple que deben cumplir para que las aplicaciones sean aceptadas, principalmente acerca del contenido, diseño y funcionalidad. El simple hecho de que esté publicada en la tienda de aplicaciones debería indicar que ha pasado los filtros impuestos por Apple, pero a veces puede que ciertos detalles no sean considerados, generalmente por los errores humanos.

En el documento habla acerca de que una aplicación debe hacer sentir al usuario seguro, es decir, que no debe tener contenido que resulte molesto, ofensivo o de mal gusto un ejemplo de ellos es relacionados con la discriminación, comentarios acerca de la orientación sexual, religiosos de género, contenido relacionado con maltratos, todo tipo de violencia, contenido ilegal, estafas, propósitos exclusivos de marketing, estimar estilos de vida poco saludables, entre otros.

No cabe duda de que la página web cumple con este aspecto. En cuanto a las características generales de la aplicación, habla acerca de que no se aceptan aplicaciones en versiones beta, demo o pruebas. También que debe aportar algo a los usuarios, es decir que sea útil en algún sentido. Algo importante que remarca es que debe ir dirigida a un grupo grande de usuarios, es por eso por lo que la AppStore es un mercado, no un gestor de almacenamiento, por ejemplo para aplicaciones que solo usarán unas cuantas personas.

En cuanto a estos puntos los cumpliría de llegar a convertirse en una aplicación y si está dirigida a un nicho relativamente grande. Hablando un poco sobre la compatibilidad de la aplicación se debe asegurar que puedan funcionar para los dispositivos a los que aún tienen actualizaciones de software tanto para los teléfonos más recientes.

En cuanto al diseño, debe ser fluido, texto con un tamaño adecuado, de fácil navegación, entre otros. En este aspecto parece que lo cumple, ya que la interfaz se adapta perfectamente a los dispositivos y su comportamiento es bastante fluido al menos para la parte de la página web responsive. Además, el tamaño de los textos es el adecuado y las imágenes son nítidas.

Finalmente en cuanto a la privacidad, no se debe hacer mal uso de los permisos del usuario para robo de datos, cómo hacer uso de la cámara sin su consentimiento o abusar de las notificaciones push para envío de mensajes no solicitados por el usuario como phishing o spam.

Regulación

ANÁLISIS NORMATIVO Y LEGAL

En los aspectos regulatorios no existen leyes o normas que impidan de manera directa que una aplicación móvil ofrezca los servicios bajo el concepto de Homiefoo. Sin embargo, existen normas que pueden afectar de manera indirecta el funcionamiento de la aplicación en los siguientes rubros:

1. En materia laboral, se pueden presentar condiciones de desprotección laboral e incluso inseguridad hacia los usuarios que utilizan la app, lo cual equivale a una mala reputación.

2. El cobro de impuestos por parte del SAT a las plataformas digitales en diferentes servicios como hospedaje o transporte, limitaría la expansión de nuevos servicios o funcionalidades.

3. En materia de salubridad, se pueden presentar irregularidades al no tener control sobre la calidad del servicio ofrecido por cada homie. Por lo que la aplicación depende totalmente de la retroalimentación del foodie y de la responsabilidad del homie para cumplir con las normas locales.





Los productos Apple están diseñados para hacer cosas increíbles. Y para mantener tu privacidad.

En Apple creemos que la privacidad es un derecho humano fundamental.

Tus dispositivos Apple guardan mucha información personal, y tienes todo el derecho del mundo a mantenerla en privado.

Tu frecuencia cardíaca después de salir a correr, las noticias que lees al

Política de uso y privacidad

De manera similar a las políticas de uso y privacidad de Homiefoo, la aplicación móvil además de cumplir con la filosofía de privacidad de Apple, también requiere utilizar las mismas políticas de Homiefoo en los siguientes puntos:

1. Información recogida y su

uso: Del usuario se puede recopilar el nombre, información de contacto e información demográfica. Esta información es recopilada con la finalidad de procesar pedidos o facturas, así como la de proporcionar mejoras en los servicios, que en el caso de una app sería la atención al usuario.

2. Cookies:

En el caso de las cookies, éstas se utilizan exclusivamente con el fin de realizar estadísticas, y se le indica al usuario que éstas pueden eliminarse en cualquier momento.

3. Enlaces a terceros:

El usuario podrá acceder a enlaces de terceros a través de las plataformas del servicio (web o app), por lo que el usuario asume la responsabilidad sobre sus datos.

4. Control de la información:

Los usuarios en todo momento tienen el derecho a restringir la recopilación de sus datos, sin embargo, debe estar consciente de que estas políticas pueden cambiar.

Medidas de seguridad

Con la finalidad de proteger la integridad de los usuarios que lleguen a utilizar la aplicación, de manera similar a las políticas de uso y privacidad, se pueden utilizar las mismas medidas de seguridad de Homiefoo. Entre las cuales se encuentran:

1. La cuenta del usuario, así como la información recopilada de éste, se pueden eliminar en cualquier momento.
2. Antes de poder usar el servicio se requiere completar un filtro de seguridad que consiste en proporcionar tu información de contacto y demográfica, de tal forma que se pueda

verificar la identidad de los usuarios.

3. El usuario tiene la posibilidad de bloquear a otros usuarios, por lo que si se tiene una mala experiencia con un determinado foodie o homie, éste se puede bloquear.

4. Se puede realizar un filtro sobre la información de tu perfil, de tal forma que puede ser pública o privada (sólo determinados usuarios pueden contactarte o ver tu información).

5. Finalmente la última medida disponible es la opción de contactar al soporte de la aplicación para solventar algún problema con el servicio o para reportar contenido inapropiado.

Permisos de funcionamiento

Al implementar los servicios de Homiefoo en una aplicación para dispositivos iOS, de acuerdo a las funcionalidades explicadas en el análisis técnico, los permisos de funcionamiento requeridos para la aplicación serían:

- Acceso a la localización y calendario del dispositivo, con la finalidad de utilizar el sistema de reserva de los servicios de los homies.

- Acceso a los recordatorios del dispositivo, ya que una vez realizada una reserva del servicio de los homies, si se desea cancelar dicho servicio únicamente se dispone de un período menor a 24 horas respecto a la hora de inicio de dicho servicio, para que sólo se le cobre al usuario el 50% del precio de reserva.

- Acceso a los archivos o la cámara del dispositivo para que los usuarios completen el registro y el filtro de seguridad.

- Acceso a los contactos del dispositivo, de tal forma que el usuario pueda recomendar e invitar a sus contactos para descargar y utilizar la aplicación, y de esa forma pueda recibir descuentos de un 10% por todos los servicios que se brinden o consuman.

The image displays three screenshots of the iOS Settings app, specifically focusing on the Privacy section. The first screenshot shows the main Settings menu with 'Privacy' highlighted. The second screenshot shows the 'Privacy' section with 'Photos' selected, which is then expanded to show specific app permissions. The third screenshot shows the expanded 'Photos' settings, listing Google Maps and Google Photos as apps that have requested access to photos.

Setting	Description
General	System-wide general settings.
Control Center	Customize what appears in the Control Center.
Display & Brightness	Adjust screen brightness and display settings.
Accessibility	Enable and manage accessibility features.
Wallpaper	Choose a wallpaper for your device.
Siri & Search	Configure Siri and search settings.
Touch ID & Passcode	Manage touch ID and passcode settings.
Emergency SOS	Configure emergency SOS settings.
Battery	Monitor battery health and usage.
Privacy	Manage privacy settings for your device.

Setting	Description
Location Services	Manage location services for apps.
Contacts	Manage contact sharing and access.
Calendars	Manage calendar sharing and access.
Reminders	Manage reminder sharing and access.
Photos	Manage photo sharing and access for various apps.
Bluetooth	Manage Bluetooth sharing and access.
Microphone	Manage microphone sharing and access.
Speech Recognition	Manage speech recognition sharing and access.
Camera	Manage camera sharing and access.
Health	Manage health data sharing and access.
HomeKit	Manage HomeKit sharing and access.

PROPIEDAD DE VALOR

Homiefoo es una plataforma enfocada al desarrollo de la cultura y el turismo a través de la gastronomía local. La plataforma propicia que viajeros de todo el mundo puedan conocer el lugar que están recorriendo a través de una experiencia cercana con gente de la localidad. Todo esto, gracias al servicio de cocina que la gente local pueda proporcionar. Este aspecto fundamental no solo ayuda al viajero, sino que, para las personas que ofrecen el servicio es una fuente de empleo. De este modo, ambas partes son beneficiadas.

MODELO DE NEGOCIOS

Por sí sola, la página web de Homiefoo no cuenta con ningún tipo de publicidad de o patrocinio por parte de terceros. La característica más atractiva de Homiefoo es que el total de ganancias del homie se quedan en el homie. Además, tienes la opción de convertirte en un afiliado Homiefoo que es un programa de comisiones basado en las recomendaciones de los usuarios, y en el que puedes ganar hasta un 10% de comisión por todos los amigos que recomiendes, se registren y reserven o brinden servicios a través de Homiefoo.

ESTRATEGIA COMERCIAL (PLAN DE MERCADOTECNIA)



Siguiendo ese orden de ideas, proponemos agregar una característica más al modelo de negocio de Homiefoo. Para poder sustentar la plataforma, proponemos agregar características y funciones extra a la aplicación por medio de una cuota mensual. Estas funciones o características estarían enfocadas a las cuestas de homies y podrían incluir:

- Un distintivo en el perfil del homie.
 - Contar con un sistema de retroalimentación que indique qué tipo de comida están buscando más los foodies para que de esta manera actualices tus platillos en pro de hacerlos más llamativos a los foodies.
- Así, se ofrece una app del tipo Freemium que agrega algunas mejoras sin afectar de manera significativa la sensación por parte de los usuarios en el uso de la aplicación.

ALIANZAS CON OTROS SERVICIOS



Por el momento, Homiefoo no cuenta con ninguna alianza comercial. Sin embargo se propone la búsqueda de una alianza con el servicio de Airbnb que proporcionaría beneficios como:

1. Una mayor exposición mediática.
2. Un mayor alcance en cuanto a posibles nuevos usuarios.
3. Proponer un servicio tanto de renta de vivienda como de cocina, o simplemente dar recomendaciones a homies cercanos a la vivienda que estás rentando.

PROMOCIÓN DE LA APLICACIÓN

La aplicación aprovecharía la opción que brinda Homiefoo de recibir pequeñas comisiones por las recomendaciones de la plataforma en las redes sociales. De esta manera, se sigue evitando el uso de publicidad y se hace más atractiva su promoción a través de Facebook, Twitter, Instagram e inclusive Whatsapp.



- F**
1. Fomenta el turismo y la cultura a través de la gastronomía local.
 2. Genera una fuente de empleos.
 3. Promueve una estancia agradable a viajeros.
 4. La ganancia por ser homie es del 100%, a menos que quieras dar una pequeña cuota a la plataforma para su mantenimiento.
 5. La posibilidad de obtener una ganancia por referir la plataforma a amigos.
 6. El uso de la plataforma es sencillo.



- O**
1. El uso de la plataforma podría extenderse a otro países.
 2. Es la primer plataforma que tiene esta visión, por lo que podría aprovechar de un nicho de mercado poco explorado.
 3. Una exposición mediática mayor para atraer nuevos usuarios.

- D**
1. La principal falla sería no estar aprovechando el mercado de las aplicaciones para llegar a una mayor audiencia.
 2. No cuentan con una campaña de marketing que promueva su uso.

- A**
1. El uso de información sensible de los usuarios, como los métodos de pago, podría representar un riesgo para la imagen de la plataforma y la confianza de los usuarios, por lo que se debe implementar un análisis de estos riesgos para generar políticas que permitan estar preparados frente a cualquier escenario posible.
 2. Que otra plataforma ofrezca los mismo servicios, haciendo alianzas comerciales antes que Homiefoo para promoverse a una mayor escala y ganar el mercado.

CONCLUSIONES

Evaluar este sitio y su futuro como aplicación resulta un tanto interesante, tiene un objetivo claro, tratando de resolver los problemas de la desigualdad social a través del uso de la tecnología, lo que permite tener un negocio propio además de mejorar el desarrollo económico de México.

El nicho que pretende aprovechar la plataforma puede tener mucho potencial debido a que no se está promocionando a chefs o restaurantes a los que solo tienen acceso un sector de la población limitado con cierta solvencia económica, sino que está abierto a todo tipo de público y cualquiera que quiera aprovechar su habilidad para cocinar, puede sacar un provecho de esto.

Además, creemos que el desarrollo de una aplicación es fundamental para atraer a más usuarios y poder hacer crecer la plataforma. Si bien el sitio web funciona por el momento, la realidad es que el mercado de aplicaciones puede llegar a potenciar a otro nivel la plataforma de Homiefoo. Además, creemos que para que la plataforma se sustente en un futuro, es imprescindible una alianza comercial con otro servicio que pueda complementar a Homiefoo, en nuestro caso, propusimos a Airbnb como un posible aliado.

Por último, el desarrollo de esta actividad nos permitió conocer los retos a los que se enfrenta el desarrollo de una aplicación, que abarcan campos de lo más variado como temas legales, económicos, sociales y técnicos. El análisis de estos factores se vuelve de gran importancia en la planeación de la aplicación aunado al hecho de definir de manera concreta el mercado al que va a apuntar y el nicho que va a explotar.