DIGITALIZACIÓN DEL SISTEMA ACTUAL DEL COMEDOR UNIVERSITARIO

Plan de Negocio

Caciani Toniolo, Melina

Chanquía Joaquín

Klimavicius Tiago

Romero Matías Gabriel

3 de mayo del 2024

Facultad de Informática UNLP

# ÍNDICE

**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO ……………...……………… 3**

**CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO …………………………. 4**

**BASE TECNOLÓGICA……………………………………………...…. 4**

**DEMOSTRACIÓN GRÁFICA ………………………………………. 4**

**BENEFICIOS …………………………………………………………….... 4**

**PROCESO DE PRODUCCIÓN……………………………………. 3**

**ESTRUCTURA DE MERCADO Y ANÁLISIS ……………4**

**COMPETENCIA Y POSIBLES PRODUCTOS SUSTITUTOS ... 4**

**ENVERGADURA Y POTENCIALES DEL MERCADO………… 4**

**MARKETING Y VENTAS ……………………………………………... 4**

**RIESGOS…………………………………………………………………………10**

**TECNOLÓGICOS………………………………………………………. 4**

**COMERCIALES ……………………………………………………….... 4**

**ANÁLISIS FODA…………………………………………………………. 17**

# DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

**Características del producto**

El producto para desarrollar es una APLICACIÓN WEB DEL COMEDOR UNIVERSITARIO, destinada mayoritariamente a facilitar el proceso de compra/venta de tickets, pero además incluirá otras funciones.

* Abono de los tickets a través de Mercado Pago: vinculación de la aplicación con la cuenta personal de Mercado Pago.
* Posibilidad de cancelar/modificar una compra: la aplicación permitirá realizar distintas operaciones a una compra específica con un determinado tiempo de anticipación; cancelarla, cambiar día, cambiar horario, cambiar modo de consumo (en el comedor o retirar)
* Distribución de tickets a través de QRs: la aplicación generará un QR único por persona que, dependiendo de si se realizó una compra para el momento de escanearlo, será válido o no.
* Posibilidad de vincular con tarjeta especial del comedor: se presentará la opción de comprar una tarjeta del comedor universitario para aquellos que prefieran presentar la misma para el retiro del menú en vez del QR.
* Especificación del Menú y su valor nutricional: en la aplicación habrá un apartado especial que mencione el menú correspondiente a cada día, tanto el que contiene TACC como el que no, y sus respectivos valores nutricionales.
* Estadísticas de consumidores: la aplicación le generará a la Universidad estadísticas como rango de edad más común en sus consumidores, facultades destacadas entre sus clientes, horarios más frecuentados, etc.
* Sugerencias de pedidos frecuentes: al momento de realizar una nueva compra, la aplicación sugiere que repitas tus pedidos recurrentes.
* Ubicación de las Sedes del comedor.
* Permitir a los usuarios enviar reseñas de sus experiencias o sugerencias.
* Conexión de la aplicación con PedidosYa para el retiro de comida: en el apartado de retirar comida, se proporciona la opción de contactarse con un repartidor de PedidosYa que retire tu comida y la lleve hasta tu ubicación.

**Base tecnológica**

* Lenguaje de Programación y Framework: Se utilizará Ruby on Rails como el framework principal para el desarrollo del backend y el frontend de la aplicación. Rails es conocido por su rapidez de desarrollo, su enfoque en la convención sobre la configuración, y su amplia gama de gemas (librerías de Ruby) que pueden facilitar el desarrollo de características específicas.
* Base de Datos: Se utilizará una base de datos relacional SQL para almacenar datos estructurados relacionados con usuarios, menús, pedidos, transacciones, etc. Las bases de datos relacionales ofrecen una estructura robusta y escalable para manejar los datos de manera eficiente.
* Integraciones de API:

API de Mercado Pago: Se integrará la API de Mercado Pago para permitir transacciones de pago seguras y eficientes dentro de la aplicación. Esto incluirá funciones como la aceptación de pagos con tarjeta de crédito, débito, transferencias bancarias y billeteras digitales.

API de PedidosYa: Se integrará la API de PedidosYa para facilitar la gestión de los pedidos que se deben enviar a domicilio.

* Hosting y Despliegue: Se utilizará una plataforma de alojamiento en la nube, para alojar y desplegar la aplicación. Esto proporcionará escalabilidad, seguridad y disponibilidad necesarias para el funcionamiento de la aplicación.
* Encriptación de Datos: Se implementará encriptación de extremo a extremo para garantizar la seguridad de los datos sensibles, como información financiera y datos personales de los usuarios.
* Herramientas de Monitoreo: Se implementarán herramientas de monitoreo y registro para rastrear el rendimiento de la aplicación, identificar problemas potenciales y realizar ajustes según sea necesario.

Esta base tecnológica proporciona una infraestructura sólida y escalable para el desarrollo y funcionamiento de la aplicación del comedor universitario, asegurando un rendimiento óptimo, seguridad de los datos y una experiencia de usuario satisfactoria.

**Demostración gráfica**

Forma

Descripción generada automáticamente

**Beneficios**

Este producto optimiza un sistema ya existente que, en la actualidad, no funciona de la mejor manera, con su implementación se obtendrían las siguientes mejoras:

* Extensión del horario de compra. Este se reduce a la franja horaria de 8am a 14pm, con la aplicación se podrían hacer compras las 24hs.
* Evitar largas filas y acumulación de gente. Hoy en día hay extensas filas debido al horario acotado, lo que dificulta el acceso de los clientes al comedor y al campus universitario.
* Mejor organización. A la hora de retirar la comida, se deben hacer 2 filas, una en la que te otorgan el ticket comprado anteriormente y luego otra para retirar la comida; en la aplicación proponemos un ticket virtual para eliminar la primera fila.
* Reducción del personal necesario. Actualmente hay al menos 6 personas dedicadas a la venta de tickets, añadiendo la opción de venta online, se necesitarían tan solo 1 o 2 personas para la venta presencial.
* Aumento de los consumidores
* Estadisticas

# PROCESO DE PRODUCCIÓN

Describa el proceso de producción del producto/servicio. ¿Cómo va a comenzar a desarrollar sus productos/servicios? ¿Qué recursos necesita y cómo va a acceder a ellos? Enumere proveedores si los hubiera

Para llevar a cabo este producto es necesario disponer de

* Desarrolladores
* Diseñadores
* Almacenamiento de base de datos
* Servidores y servicios de alojamiento para la infraestructura de la aplicación.

Estamos capacitados para realizar el trabajo de los desarrolladores y de los diseñadores,

# ESTRUCTURA DE MERCADO Y ANÁLISIS

* Mercado al que se dirige y base de clientes Especifique el mercado al que se dirige el producto/servicio. Identifique las principales características de este mercado. Volumen, demandas, oportunidades, etc
* Este producto está dirigido a La Universidad Nacional de La Plata como principal cliente, pero a su vez, podría readaptarse para vendérselo a otras universidades que cuenten con comedores o a comedores particulares. Sin embargo, los usuarios de la aplicación no serían quienes la compran, sino los estudiantes de la Universidad, los docentes y el personal no docente. De parte de los consumidores de la aplicación, existe una gran demanda por digitalizar el sistema,
* ya que el funcionamiento actual presenta varias fallas. Sumando a esto el hecho de que el comedor funciona hace más de 20 años y nunca tuvo una aplicación ni una herramienta similar, aprovechamos la oportunidad de resolver esta problemática.
* 3.1 Análisis de la competencia y posibles productos sustitutos
* ¿Quienes son los más importantes (competencia, proveedores, otras empresas, etc) en el mercado al que se dirige? ¿Hay empresas en el mercado al que se dirige con productos/servicios similares? ¿Hay empresas en el mercado al que se dirige con productos/servicios complementarios?
* Para el cliente apuntado, la Universidad Nacional de La Plata, actualmente no existe ningún competidor directo en el mercado. La competencia indirecta actual es el sistema ya existente, el cual se mantiene a lo largo de los años y quizás la Universidad Nacional de La Plata opte por continuar de la misma manera. Sin embargo, aunque el sistema actual del comedor puede ser una forma de competencia, también representa una oportunidad para introducir una solución mejorada y más conveniente a través de una aplicación móvil.
* Investigamos acerca de la existencia de aplicaciones similares y nos encontramos con la presencia de solamente una aplicación que tiene la misma finalidad, pero dedicada a la Universidad Nacional de Santiago del Estero. No es considerada competencia ya que está destinada específicamente a esa universidad. Además, hallamos varias aplicaciones destinadas a comedores escolares, con funcionamientos muy distintos a los que proponemos.
* 3.2 Envergadura y potenciales del mercado
* Describa el tamaño del mercado, y el nivel de madurez(por ejemplo: es un mercado en crecimiento,
* estable o vulnerable a cambios, etc), y sus tendencias dentro de los tres próximos años. Describa
* también el potencial de su producto/servicio dentro de este mercado.
* El mercado al que apuntamos es reducido, ya que se limita a la UNLP, pero está aplicación podría personalizarse para venderse a otros comedores y/o universidades. Es un mercado con poca competencia y sin expectativas de que entren nuevos competidores en el corto plazo, por lo que podemos concluir que el mercado para la aplicación del comedor universitario es estable. Esta estabilidad se debe a la ausencia de cambios drásticos o amenazas importantes que puedan alterar las condiciones actuales del mercado de manera significativa. Sin embargo, dentro de los próximos 3 años, es muy probable que este mercado crezca debido a que las universidades buscan mejorar la experiencia de sus estudiantes y a que cada vez hay una mayor demanda de soluciones móviles y digitales.
* Potencial del Producto: la aplicación del comedor universitario tiene un alto potencial en este mercado, ya que aborda una necesidad específica y creciente dentro de las universidades para mejorar la experiencia de sus estudiantes. Además, ofrece beneficios tangibles para la universidad, como la mejora de la eficiencia operativa, información estadística de los consumidores, la satisfacción estudiantil.

# MARKETING Y VENTAS

El proceso de ventas se centrará en establecer relaciones sólidas con la universidad como cliente potencial, así como en promover la adopción de la aplicación entre los usuarios finales, es decir, los estudiantes y el personal de la universidad.

Actores del mercado:

- Universidad (Cliente): es la principal compradora de la aplicación del comedor universitario. El enfoque de ventas se centrará en presentar los beneficios de la aplicación para mejorar la experiencia del consumidor y ofrecer soluciones eficientes para la gestión del comedor.

- Estudiantes y Personal de la Universidad (Consumidores): Son los usuarios finales de la aplicación. El objetivo es garantizar una alta tasa de adopción entre este grupo. Podría realizarse una encuesta de aceptación de la aplicación.

- Sponsors: podría establecerse una asociación con Mercado Pago, el método de pago utilizado en la aplicación. También podría ser un patrocinador la aplicación PedidosYa, ya que las entregas a domicilio son gestionadas a través de esta.

Para difundir la aplicación entre los consumidores del comedor, además de obviamente poner carteles en él, podría anunciarse mediante las redes sociales de la Universidad, de los centros de estudiantes y del mismo comedor.

La distribución de la aplicación se llevará a cabo principalmente a través de canales digitales, como las tiendas de aplicaciones (App Store, Google Play Store).

# RIESGOS

**Tecnológicos**

**Comerciales**

# ANÁLISIS FODA