**INFORME MODELO DE NEGOCIO WEB APP PARA SOLUCIONES GASTRONÓMICAS**

El modelo de negocio para la aplicación de menú de restaurante mediante código QR se enfoca en proporcionar una solución tecnológica fácil de usar y eficiente para los propietarios de restaurantes y comensales. Con una estructura de costos adecuada y alianzas estratégicas, la aplicación puede generar ingresos y ser escalable a medida que más restaurantes busquen soluciones tecnológicas para mejorar su servicio y seguridad.

PRIMERA PARTE: CONSIDERACIONES

Segmento de clientes: El segmento de clientes principal son los propietarios de restaurantes que desean implementar una solución tecnológica de menú digital. Los clientes secundarios son los comensales que desean acceder al menú del restaurante mediante la aplicación.

Propuesta de valor: La aplicación permite a los comensales acceder al menú del restaurante escaneando un código QR, lo que reduce el contacto físico y mejora la seguridad en tiempos de COVID-19. Además, la aplicación es intuitiva y fácil de usar, lo que mejora la experiencia del usuario y aumenta la eficiencia del servicio.

Canales de venta: Los canales de venta incluyen la venta directa a los propietarios de restaurantes, así como la promoción en redes sociales y otros medios digitales. También se pueden utilizar programas de afiliación con distribuidores de tecnología de restaurante para aumentar la visibilidad de la aplicación.

Estructura de costos: La estructura de costos incluye el desarrollo y mantenimiento de la aplicación, los costos de alojamiento y servidor, así como los costos de marketing y publicidad. También se deben considerar los costos de soporte técnico y servicio al cliente.

Fuentes de ingresos: La aplicación puede generar ingresos mediante el cobro de una tarifa mensual a los propietarios de restaurantes que utilizan la plataforma, o mediante el cobro de una comisión por cada pedido realizado a través de la aplicación.

Alianzas estratégicas: Se pueden establecer alianzas con empresas de tecnología de restaurantes y proveedores de sistemas de punto de venta para promocionar la aplicación y aumentar la visibilidad. También se pueden establecer alianzas con empresas de entrega de alimentos para ofrecer una solución de pedido y entrega completa para los propietarios de restaurantes.

Recursos clave: Los recursos clave incluyen el equipo de desarrollo de la aplicación, los servidores y sistemas de alojamiento, así como los recursos de marketing y publicidad.