# Introducción

1. Tiene que quedar absolutamente claro que este documento es de uso interno. No es utilizado para la aprobación de la materia y no debe ser mostrado a nadie fuera de los participantes del equipo LEC
2. Este documento, no llevará formato voluntariosamente. Esto es debido a la intención de no compartir este documento.
3. La intención de este documento es dar a conocer las distintas formas en las que se puede comercializar el sistema y… ganar guita con el mismo
4. En este documento se tratarán dos temas:
   1. Cómo comercializar el sistema
   2. Cómo dividir las ganancias.

# Cómo Dividir Ganancias

Existen distintas opciones. A continuación se enumeran las mismas:

* Dividimos ganancias según perfil: 50% para los funcionales y 50% para los desarrolladores.  
  tal vez no es la repartija más pareja, estoy de acuerdo. De esta quedaría
  + Karina: 25% del total
  + Matías: 25% del total
  + David: 16.67% del total
  + Lucas: 16.67% del total
  + Mariano: 16.67% del total
* Dividimos las ganancias según involucramiento y conocimiento. De esta forma quedaría: (esta es mi favorita)
  + Karina: 25% del total
  + Matías: 25% del total
  + David: 25% del total
  + Lucas: 25% del total
* Equitativamente, todos a un 20%

NOTA: De más está aclarar que este punto es una joda… gracias muchachos por pensar en algún momento que lo decía en serio!

# Cómo Comercializar el sistema

## En la Relación con Cada Restaurante - Comisión

Una opción que he visto utilizar en otros sistemas. Cuando se da de alta un nuevo restaurante, nosotros tenemos un campo que podemos editar (únicamente nosotros podemos editar). Este campo es un Porcentaje y habla del porcentaje que comisionamos por cada transacción que se realiza para dicho restaurante con nuestro sistema.   
Beneficio: Probablemente un restaurante chico del centro que no disponga mucho margen, la comisión sea chica, mientras que con otro restaurante más potente, se puede comisionar más fuertemente.  
Beneficio: Si en algún momento se quiere modificar la comisión, es realmente fácil de hacer.

Comentarios de Karina: de lo que estuve averiguando sobre el tema, este sistema se vende como una franquicia, yo la veo como un sistema para reservar “cosas”, no solamente comida online. Y efectivamente como dice Mati, se cobra comisión sobre cada reserva, independientemente del monto de la misma. Mas que nada, esto funciona en EEUU y en Inglaterra como DELIVERY. Al momento de comercializarlo, tenemos que tener en cuenta esto.

## En la Relación con Cada Restaurante

Exactamente igual al punto anterior, solo que la comisión del punto anterior es un x% de lo facturado. En este punto se propone que cada restaurante tenga un campo donde se pueda especificar un costo que nos pagan por usuario. Por ejemplo $1\_ por cada usuario que reserva para el restaurante.  
Beneficio: Mayor trazabilidad y menor complejidad de desarrollo.  
Beneficio: Claramente se ven los resultados que se obtienen, si se lograra hacer una proyección de implementación del producto

## Y a seguir pensando más opciones.

COMENTARIOS SOBRE FUNCIONALIDAD:

CUANDO SE REALIZA UNA RESERVA, SE ENVÍA UN SMS AL RESTAURANTE PARA QUE ÉSTE CONTESTE CON UN CÓDIGO PROPIO Y DE ESTA MANERA QUEDE CONFIRMADA LA RESERVA; Y RECIÉN ALLÍ SE TERMINA EL CICLO DE CONFIRMACIÓN DE RESERVA, ADEMÁS SE LE ENVÍA UN SMS AL CLIENTE QUE REALIZÓ LA RESERVA (PARA ESO FUNDAMENTAL QUE TENGA CELULAR). EN EEUU E INGLATERRA LO HACEN DE ESTA MANERA.