



Rafael Augusto Sánchez No. 86, Piantini
Santo Domingo, República Dominicana

WhatsApp (516)789-3060
negocios@genesisdigital.com.do

Stratus
Soluciones para PyMEs

genesisdigital.do /stratusrd.com

Santo Domingo, República Dominicana

Proyecto de Transformación Gastronómica

3 de septiembre 2025

Estimado Sr. De Los Santos:

Es un placer presentarle la propuesta de la Aplicación de Auto-Servicio Gastronómico en la República Dominicana, desarrollada por Genesis Digital RD sobre la plataforma Stratus®.

Su iniciativa constituye una oportunidad única para modernizar el sector gastronómico, al facilitar pedidos y pagos mediante soluciones digitales adaptadas al contexto dominicano. Nuestra propuesta integra tecnología accesible, modelos de ingreso sostenibles y una estrategia de implementación que garantiza un retorno de inversión claro y escalable.

Estamos convencidos de que, con su visión y Genesis Digital RD como aliado estratégico, este proyecto se convertirá en un referente de innovación para todo el país.

Cordialmente,

Ramon A. Polanco
Presidente, Genesis Digital

I. Introducción

Su visión de espolpear una aplicación de **autoservicio gastronómico** llega en un momento clave para la República Dominicana. El sector de alimentos y bebidas, que es uno de los más dinámicos y diversos de nuestra economía, todavía enfrenta limitaciones en su modernización tecnológica.

En comedores, colmadones, camiones de comidas, restaurantes turísticos, clubes de playa y hasta eventos en estadios, se repite el mismo panorama: largas filas, cuentas confusas, procesos manuales que ralentizan el servicio y, sobre todo, una dependencia casi absoluta de personal y efectivo.

Mientras tanto, las grandes aplicaciones internacionales se han concentrado en el **delivery y las reservas** de restaurantes medianos o grandes, dejando fuera a los negocios que forman parte de la vida cotidiana dominicana. Aquí es donde surge la oportunidad: crear un ecosistema dominicanizado, sencillo y escalable, que permita que un cliente se siente, escanee un código QR, ordene desde su celular, pague con métodos locales y reciba su pedido sin fricciones.

Nuestra propuesta busca acompañarlo a usted en convertir esta idea en un **modelo sostenible**, con un plan claro de ingresos y una estrategia de expansión que permita ir desde pequeños negocios hasta grandes complejos.

II. Sectores de Oportunidad y Brechas

1. Comedores y Restaurantes Casuales

Los comedores representan el corazón de la comida diaria en la ciudad. El principal reto es la saturación en horas pico y los errores en pedidos. Actualmente no hay soluciones QR que manejen impuestos y la propina legal. La oportunidad está en **augmentar la rotación de mesas** y en elevar el consumo promedio.

2. Colmados y Colmadones

Son puntos de encuentro social, pero las cuentas grupales y las rondas de bebidas suelen ser desordenadas. Hoy no existe un sistema digital que divida cuentas. La oportunidad: dar **transparencia y control**, al tiempo que se moderniza la experiencia de los clientes.

3. Camiones de comidas y Patios Gastronómicos

Cada vez más populares, pero sus filas largas y la dispersión de pedidos entre varios camiones reducen el consumo. No existe un mercado digital local que unifique órdenes. La oportunidad es ofrecer un **carrito de compras centralizado**, que simplifique la experiencia del cliente.

4. Resorts y Clubes de Playa

Son espacios con alto ticket promedio, pero tienen retos: largas distancias entre el cliente y el bar, además de las barreras de idioma. No hay menús bilingües ni integración con sistemas

hoteleros. La oportunidad: ofrecer un **servicio premium directo en sombrillas y sillas**, con oportunidades constantes de venta adicionales.

5. Estadios y Eventos Masivos

En los estadios, los fanáticos pierden parte del espectáculo por hacer filas en las concesiones. Hoy no existen menús dinámicos ni sistemas por sección o asiento. La oportunidad es permitir **pedidos desde la butaca**, con entregas rápidas y un incremento significativo en el consumo.

III. Modelos de Ingreso

El modelo de negocio no depende de una sola fuente. Integra varias, lo que le da solidez y escalabilidad:

1. **Licencias mensuales de la aplicación**, diferenciadas por tamaño de negocio (Básico, Pro, Empresarial).
2. **Alquiler de equipos** como KDS (pantallas para cocina) y lectores de tarjetas, con una tarifa fija.
3. **Comisión por transacciones procesadas**, un porcentaje sobre el total de ventas que pasa por la aplicación.
4. **Venta de equipos** con un margen adicional en hardware para los negocios.
5. **Facilitación de pagos**: posicionar la plataforma como intermediaria que gana en cada transacción.

IV. Estrategia de Implementación y Difusión

La propuesta contempla una introducción por etapas, con un enfoque realista y progresivo:

Etapas de Validación (antes del lanzamiento):

- Conversaciones con dueños de negocios para ajustar funcionalidades.
- Encuestas rápidas a clientes sobre disposición al pago digital.
- Construcción de una lista de interesados que reciban beneficios como “socios fundadores”.

Etapas 1 (0-6 meses):

- Inicio en comedores y cafeterías de Santo Domingo.
- Campaña de comunicación clara: “Escanea, pide y paga sin esperar”.
- Alianza con Banco Popular (AZUL QR) para generar confianza.

Etapas 2 (6-12 meses):

- Expansión hacia colmadones y Camiones de comidas en Santiago y Punta Cana.
- Difusión de testimonios de clientes y promociones en alianza con marcas de consumo.

Etapas 3 (12-24 meses):

- Integración de resorts, estadios y centros comerciales.
- Ejecución de pilotos en eventos deportivos y acuerdos con cadenas hoteleras.

V. Proyección de Ingresos y Retorno (ROI en RD\$)

La siguiente tabla y gráficos muestran el impacto financiero proyectado por tipo de negocio, complementado con el valor adicional que ofrecen las integraciones de IA y automatización.

Tipo de negocio	Precio promedio	Ventas mensuales	Comisión 0.5%	Licencia App	Alquiler equipos	Ingreso mensual total	Ingreso anual total
Comedor Casual	RD\$400	900,000	4,500	7,611	1,180	13,291	159,492
Colmado/Colmadón	RD\$467	1,401,000	7,005	7,611	885	15,501	186,012
Camión de comida	RD\$467	560,400	2,802	3,481	885	7,168	86,016
Resort	RD\$1,500	9,000,000	45,000	17,641	4,130	66,771	801,252
Estadio	RD\$400	12,000,000	60,000	17,641	10,325	87,966	1,055,592

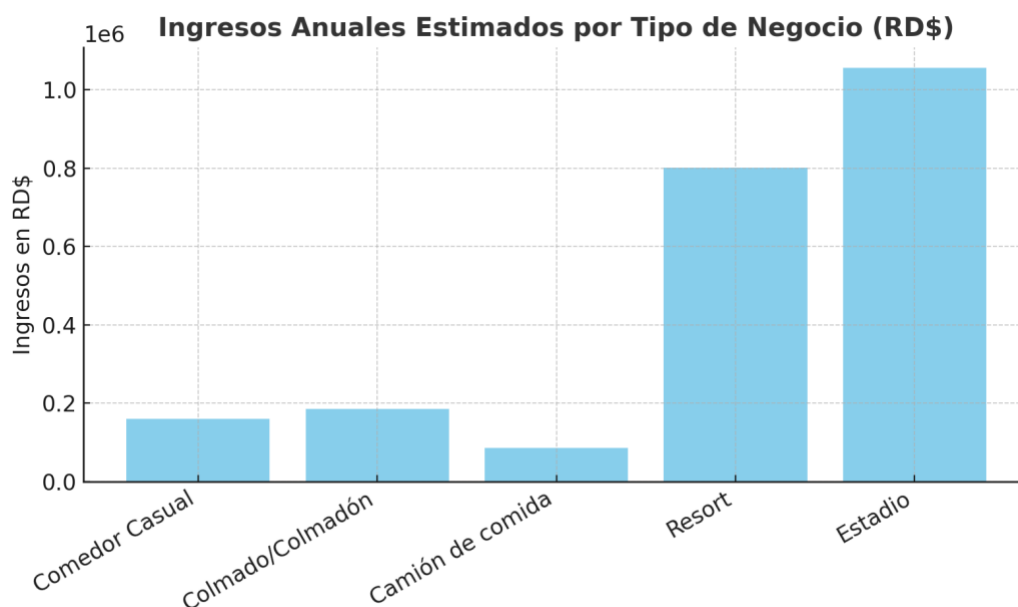


Figura 1. Ingresos anuales estimados por tipo de negocio.

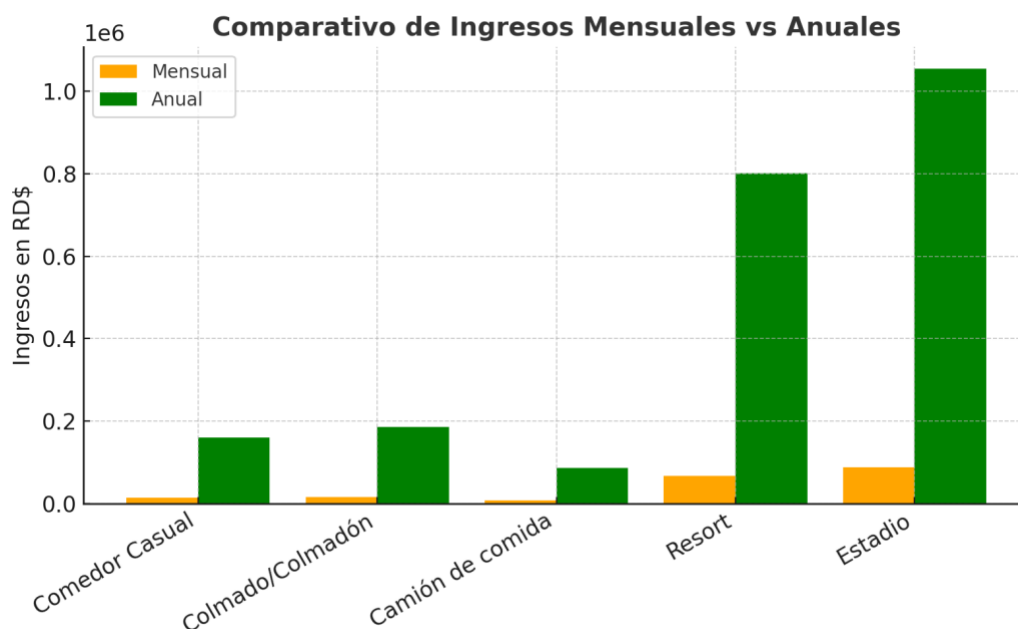


Figura 2. Comparación entre ingresos mensuales y anuales.

VI. Interpretación del ROI

- **Negocios pequeños y medianos (comedores, colmadones, Camiones de comidas):** cada unidad puede aportar entre **RD\$86,000 y RD\$186,000 al año**. Aquí la escala se logra sumando muchos clientes de este perfil.
- **Resorts:** con un solo contrato, generan más de **RD\$800,000 anuales**, convirtiéndose en clientes premium.
- **Estadios:** con apenas dos eventos al mes, un estadio supera el **millón de pesos anuales**, siendo un pilar de ingresos para la plataforma.

En resumen, el modelo combina ingresos estables (licencias y equipos) con ingresos crecientes (comisiones por ventas), creando un balance financiero atractivo.

Inclusión de Servicios de IA y Automatización con Stratus®

La solución propuesta no se limita a digitalizar el autoservicio gastronómico. Génesis Digital RD, mediante la plataforma Stratus®, integra Inteligencia Artificial (IA) y automatización para crear un ecosistema completo que mejora la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

Servicios incluidos:

- Chatbots inteligentes en WhatsApp, voz y Webchat que responden dudas y toman pedidos.
- Automatización de flujos: recordatorios de pedidos, confirmaciones y cuentas grupales.
- Integración con pasarelas locales (AZUL, CardNET, tPago) para pagos seguros.
- Análisis predictivo de ventas: identifica horarios pico y sugiere ajustes de personal.
- KDS inteligente con alertas de preparación y coordinación con runners.

- Reportes automáticos de consumo, inventario y tendencias.

Estos servicios permiten reducir costos, aumentar ingresos y mejorar la satisfacción del cliente.

VII. Conclusión

Genesis Digital RD, en alianza con Stratus®, se presenta como el socio ideal para hacer realidad su visión porque:

- Conoce el mercado local y desarrolla soluciones ajustadas a la realidad dominicana.
- Integra tecnología, equipos y procesamiento de pagos en un mismo ecosistema.
- Ofrece un modelo de ingresos sólido que garantiza retorno tanto en negocios pequeños como en grandes recintos.
- Escala fácilmente desde **comida sobre ruedas** en el barrio hasta un evento en un **estadio**.
- Acompaña con estrategia, soporte y visión a largo plazo, más allá del software.

Con su liderazgo y nuestra experiencia, este proyecto tiene todo lo necesario para convertirse en el **primer hub digital gastronómico de la República Dominicana**, marcando un antes y un después en cómo los clientes disfrutan su experiencia gastronómica.

Próximos Pasos

1. Revisión conjunta de la propuesta

- Coordinar una reunión para validar objetivos, resolver inquietudes y definir prioridades inmediatas.

2. Definición del alcance inicial (MVP)

- Seleccionar el negocio piloto (ejemplo: un comedor o food truck).
- Identificar las funcionalidades clave a implementar: menú digital, QR, pagos locales y KDS básico.

3. Alineación técnica y operativa

- Confirmar la integración con pasarelas de pago (AZUL, CardNET, tPago).
- Determinar cantidad de equipos requeridos (KDS y POS).
- Ajustar procesos internos del negocio piloto (caja, runners, cocina).

4. Diseño y desarrollo

- Construcción de la primera versión de la aplicación.
- Configuración del panel de administración.
- Pruebas internas con menús simulados.

5. Prueba piloto (3 meses)

- Implementación en 1–2 negocios seleccionados.
- Seguimiento de pedidos, pagos y satisfacción del cliente.
- Recogida de métricas clave: rotación de mesas, ticket promedio y volumen de pagos digitales.

6. Evaluación y ajuste

- Revisión de métricas del piloto.
- Ajustes técnicos y de experiencia de usuario.
- Validación del modelo de cobro más adecuado.

7. Expansión controlada (6–12 meses)

- Incorporación progresiva de nuevos negocios en Santo Domingo y Santiago.
- Campañas de adopción en conjunto con aliados estratégicos.

8. Alianzas estratégicas (12–24 meses)

- Integración con resorts, estadios y cadenas hoteleras.
- Posicionamiento de la aplicación como referente nacional en auto-servicio gastronómico.

Modalidades de Asociación

Además de la contratación directa del servicio, se contemplan dos alternativas adicionales:

- **Cliente Inversionista (Partnership):**

El cliente puede participar como socio estratégico, asumiendo parte de la inversión inicial en el desarrollo de la aplicación.

Como beneficio, durante un **período de tiempo previamente acordado**, el cliente contará con **exclusividad en su sector o industria**, asegurando que la aplicación no será ofrecida a competidores directos en ese lapso.

Una vez concluido el período de exclusividad, **Genesis Digital RD conservará el derecho de evolucionar y expandir la aplicación hacia otros clientes o sectores**, garantizando así el crecimiento continuo de la plataforma y el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio.

- **Cliente Directo:**

El cliente asume el costo total de la implementación, disfrutando de control completo sobre el producto y una adopción más rápida dentro de su operación.

Acuerdo Formal

Una vez finalizada la revisión de esta propuesta y seleccionada la modalidad de asociación más conveniente, se procederá a la **firma de un acuerdo formal**, que establecerá:

- El alcance del proyecto.
- Las responsabilidades de cada parte.
- El cronograma de implementación.
- El esquema de inversión y retorno.

De esta forma, se garantiza un inicio claro, transparente y con compromisos definidos para ambas partes.

Atentamente,

Ramon Polanco

Presidente

Conclusión

Genesis Digital RD, con la plataforma Stratus®, no entrega únicamente una aplicación, sino un ecosistema de innovación que integra autoservicio, pagos locales, IA y automatización. Los clientes disfrutarán de un servicio ágil y personalizado, mientras que los negocios aumentan ingresos y reducen costos. Este proyecto tiene el potencial de convertirse en el primer hub gastronómico digital con IA en la República Dominicana.