



INSTITUTO POLITÉCNICO
NACIONAL



ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO
Desarrollo de Aplicaciones Móviles
Nativas

PROFESOR: Vélez Saldaña Ulises

Análisis de la competencia
Técnica de User research

ALMAZAN MARTINEZ ANGEL JESUS
ROLÓN CÁRDENAS ROBERTO
TREJO GARCIA LIZETTE

7CM3

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es evaluar la competencia de las aplicaciones Uber, Didi y Rappi. Esta evaluación se llevará a cabo en las siguientes áreas:

- Características
- Usabilidad
- Precio
- Marketing
- Metodología

Para realizar esta evaluación, se utilizaron los siguientes métodos:

- Investigación de la web: Se revisó la información disponible en la web sobre las aplicaciones de la competencia.
- Análisis de reseñas de usuarios: Se analizaron las reseñas de usuarios de las aplicaciones de la competencia.
- Prueba de usabilidad: Se invitó a usuarios a probar las aplicaciones de la competencia.

Características

En términos de características, las tres aplicaciones ofrecen un conjunto similar de funciones, como:

- Cobertura: Las tres aplicaciones están disponibles en la mayoría de las ciudades de México.
- Tipos de vehículos: Las tres aplicaciones ofrecen una variedad de tipos de vehículos, desde autos económicos hasta camionetas y vehículos de lujo.
- Opciones de pago: Las tres aplicaciones aceptan una variedad de opciones de pago, como efectivo, tarjetas de crédito y débito, y pagos en línea.
- Características adicionales: Las tres aplicaciones ofrecen una variedad de características adicionales, como:
 - Reservas
 - Compartido

- Pedidos de comida
- Entregas

Usabilidad

En términos de usabilidad, las tres aplicaciones son relativamente fáciles de usar. Sin embargo, hay algunas áreas en las que las tres aplicaciones podrían mejorar, como:

- Facilidad de uso: Las tres aplicaciones podrían simplificar el proceso de registro y configuración.
- Flujo de trabajo: Las tres aplicaciones podrían mejorar la claridad de los pasos necesarios para realizar tareas, como realizar un viaje o realizar un pedido.
- Errores: Las tres aplicaciones podrían reducir la probabilidad de errores, como seleccionar el vehículo o la ubicación incorrectos.
- Diseño: Las tres aplicaciones podrían mejorar el diseño de la interfaz de usuario para que sea más atractivo y fácil de usar.

Precio

En términos de precio, las tres aplicaciones son relativamente similares. Sin embargo, hay algunas diferencias en las tarifas de los viajes y las entregas.

Marketing

En términos de marketing, las tres aplicaciones utilizan una variedad de canales, como:

- ✓ Publicidad en línea: Las tres aplicaciones utilizan publicidad en línea para llegar a una audiencia amplia.
- ✓ Marketing de influencers: Las tres aplicaciones utilizan marketing de influencers para generar interés en sus productos.
- ✓ Marketing de boca en boca: Las tres aplicaciones fomentan el marketing de boca en boca al ofrecer incentivos a los usuarios que recomiendan sus productos.

Conclusiones

En general, las tres aplicaciones son similares en términos de características, usabilidad y precio. Sin embargo, cada aplicación tiene sus propias fortalezas y debilidades.

Recomendaciones para la aplicación de acuerdo a lo que observamos e investigamos

En función de los hallazgos de la evaluación, se recomiendan las siguientes mejoras para la aplicación:

- Sistema de recompensas para usuarios
- Facilitar el proceso de registro y configuración
- Mejorar la claridad de los pasos necesarios para realizar tareas
- Reducir la probabilidad de errores
- Mejorar el diseño de la interfaz de usuario
- Se recomienda ofrecer tarifas competitivas para los viajes y las entregas.
- Publicidad en línea y en redes sociales escolares
- Marketing de boca en boca

Estas recomendaciones se basan en la evaluación de la competencia y en las necesidades de los usuarios. Se espera que estas mejoras ayuden a la aplicación a ser más competitiva en el mercado.