



INTEGRANTES

**Erick Antonio Lara Murillo
Hernandez Garcia Aaron
Sánchez Rodríguez Héctor Alexandro**

CALIDAD Y EVALUACIÓN EN PROYECTOS DE SOFTWARE

**Modalidad: Ejecutiva
Fecha: sábado, 5 de octubre de 2024**

Docente: GAXIOLA VEGA LUIS ALFONSO
Act. 2.1 Que es la Propuesta de Valor de mi Empresa



1. Definir la Propuesta de Valor de su Empresa

Propuesta de Valor: "Ofrecemos una plataforma de consulta en línea que conecta a los amantes de la gastronomía con las mejores opciones de restaurantes, garantizando seguridad, calidad y comodidad en cada elección, para que disfruten de experiencias culinarias personalizadas según sus gustos y preferencias."

- **Problema del Cliente:** La dificultad para encontrar restaurantes que se ajusten a sus preferencias específicas y que ofrezcan seguridad en términos de calidad y sanidad.
- **Solución Ofrecida:** Un servicio de consulta en línea que permite a los usuarios recibir recomendaciones personalizadas basadas en sus gustos y en criterios de calidad.
- **Beneficios Clave:**
 - Acceso a reseñas y calificaciones de restaurantes.
 - Opciones de filtrado por tipo de cocina, presupuesto y ubicación.
 - Seguridad garantizada mediante la verificación de estándares de calidad de los restaurantes.
- **Diferenciadores:**
 - Enfoque en la personalización de recomendaciones.
 - Consultores expertos en gastronomía que ofrecen atención personalizada.
 - Uso de tecnología avanzada para mejorar la experiencia del usuario.

2. Buscar Información acerca de Cómo Plantear su Propuesta de Valor

Propuesta de Valor

"Descubre tu Restaurante Ideal: Consultas Personalizadas para Comidas Inolvidables"

Descripción: Nuestra plataforma ofrece un servicio de consulta en línea que conecta a los amantes de la gastronomía con las mejores opciones de restaurantes según sus gustos y necesidades. A través de un enfoque personalizado y una selección cuidadosa, garantizamos que cada usuario encuentre la experiencia culinaria perfecta.

Elementos Clave de la Propuesta:

1. **Personalización:**
 - **Recomendaciones a Medida:** Utilizamos un algoritmo avanzado que, combinado con la orientación de nuestros consultores expertos, proporciona recomendaciones personalizadas basadas en preferencias individuales, alergias alimentarias y presupuesto.
2. **Seguridad y Calidad:**
 - **Verificación de Restaurantes:** Solo trabajamos con restaurantes que cumplen con estándares de calidad y sanidad, asegurando que los usuarios puedan disfrutar de sus comidas con tranquilidad.
 - **Opiniones Reales:** Integración de reseñas verificadas de clientes para ofrecer una visión clara y honesta sobre cada opción.
3. **Comodidad:**
 - **Acceso Fácil y Rápido:** Los usuarios pueden acceder a nuestro servicio desde cualquier dispositivo, permitiendo una búsqueda rápida y sin complicaciones.
 - **Consulta en Tiempo Real:** Ofrecemos chat en vivo con consultores gastronómicos para resolver dudas y brindar recomendaciones instantáneas.
4. **Experiencia Culinaria Única:**

- **Descubrimiento de Nuevos Sabores:** A través de nuestra plataforma, los usuarios pueden explorar restaurantes de diferentes culturas y tipos de cocina, ampliando sus horizontes culinarios.

5. Valor Añadido:

- **Promociones Exclusivas:** Colaboramos con restaurantes para ofrecer descuentos y promociones especiales a nuestros usuarios, mejorando así la relación calidad-precio de cada comida.

Mensaje Clave:

"Con nosotros, disfrutar de una comida perfecta es fácil, seguro y a tu medida. Deja que nuestro equipo de expertos y nuestra tecnología te guíen en cada paso del camino."

3. Tomar en Cuenta los Sigüientes Puntos

A. Diferenciarte de la Competencia

- Ofrecer un servicio de atención al cliente 24/7 para resolver dudas y brindar asistencia en tiempo real.
- Implementar un sistema de retroalimentación para mejorar continuamente las recomendaciones.

B. Definir la Estrategia de Marketing

- **Canales de Marketing:** Redes sociales, SEO, publicidad digital y colaboraciones con influencers gastronómicos.
- **Mensaje Clave:** "Tu experiencia culinaria perfecta está a solo un clic de distancia."

C. Maximización del Valor del Cliente

- Crear un programa de fidelización que ofrezca descuentos y promociones especiales a los usuarios frecuentes.
- Recopilar y analizar la retroalimentación de los clientes para ajustar las recomendaciones y mejorar la experiencia.

D. Impulso de Crecimiento

- Expandir la base de usuarios a través de alianzas estratégicas con restaurantes locales.
- Explorar oportunidades de expansión geográfica a nuevas ciudades o regiones.
- Invertir en tecnología para mejorar la plataforma y la experiencia del usuario.