



INTEGRANTES

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

CALIDAD Y EVALUACIÓN EN PROYECTOS DE SOFTWARE

**Modalidad: Ejecutiva
Fecha: sábado, 26 de octubre de 2024**

Docente: GAXIOLA VEGA LUIS ALFONSO
Act. 2.3 Analisis de la Oferta y la Demanda



1. Análisis de la Oferta

Esto implica identificar los proveedores disponibles en el mercado y cómo se posicionan en la plataforma.

- **Número de Restaurantes Disponibles:** Determina cuántos restaurantes están operando en la zona objetivo y cuántos estarían dispuestos a aparecer en la plataforma. Un enfoque es categorizar los restaurantes según el tipo de cocina, precio y ubicación para diversificar la oferta.
- **Competencia Directa e Indirecta:** Analiza las plataformas competidoras (como Yelp, TripAdvisor, o Google Maps) y las aplicaciones de reserva de restaurantes (como OpenTable). Determina sus fortalezas y debilidades, para identificar oportunidades de diferenciación.
- **Diversificación de Servicios:** Evalúa si los restaurantes ofrecen servicios adicionales, como entregas a domicilio o eventos especiales, que podrían integrarse a la plataforma. La disponibilidad de funciones extra puede hacer que la plataforma sea más atractiva.
- **Calidad y Variedad de los Restaurantes:** Elige restaurantes con buena reputación o que ofrecen experiencias únicas. La calidad de los restaurantes incluidos impactará la percepción del usuario sobre la plataforma.

2. Análisis de la Demanda

En esta parte, es importante identificar el comportamiento y las necesidades de los usuarios potenciales.

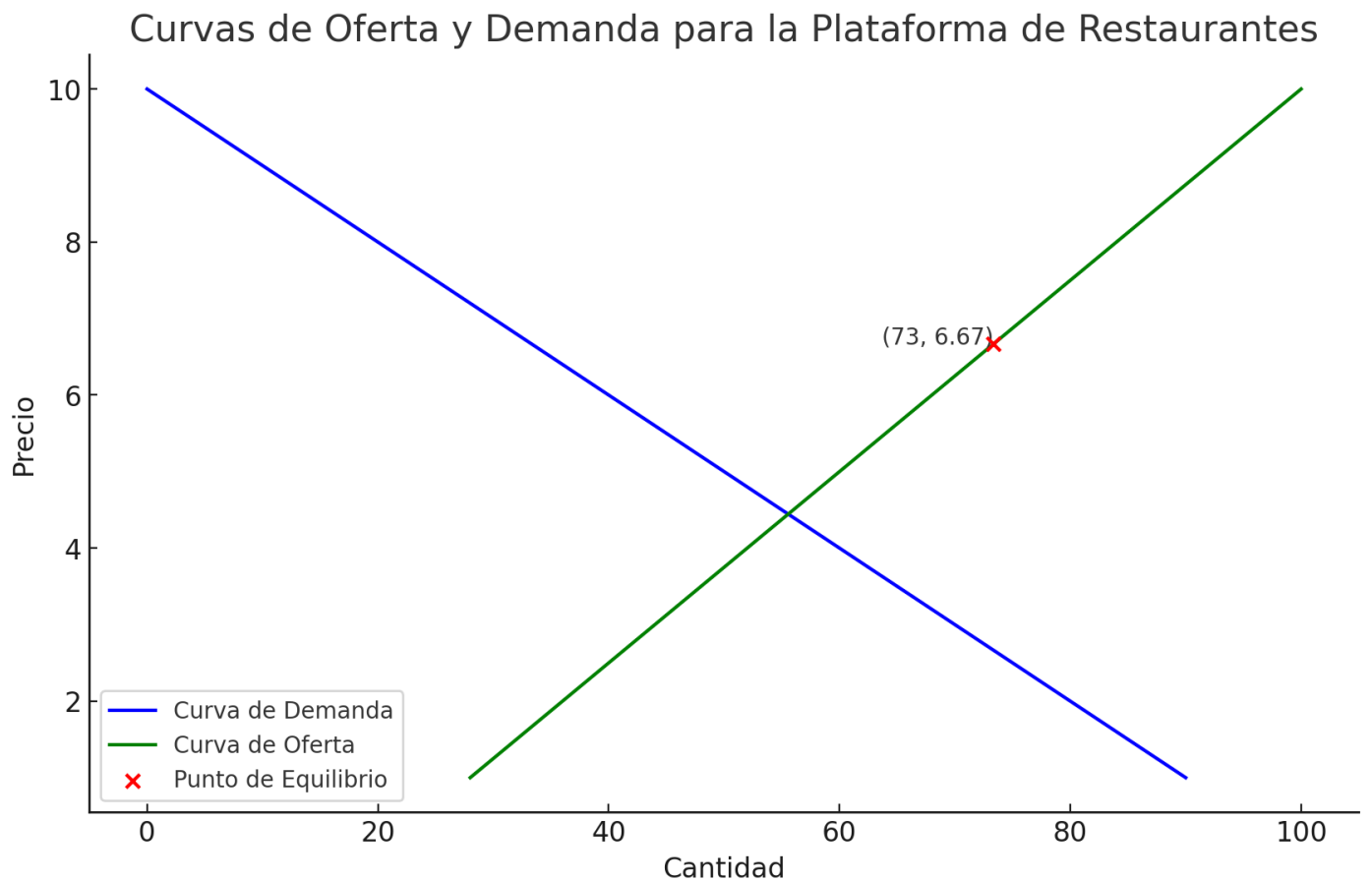
- **Perfil del Usuario:** Define el público objetivo. ¿Son residentes locales, turistas, trabajadores o un grupo mixto? También considera la edad, nivel socioeconómico y preferencias gastronómicas.
- **Frecuencia de Uso:** Evalúa la demanda de servicios de consulta de restaurantes. Investiga si las personas buscan lugares para comer de forma ocasional, diaria o solo en eventos especiales.
- **Tendencias de Consumo:** Analiza las tendencias actuales, como la preferencia por comida saludable, opciones vegetarianas/veanas, o la popularidad de la comida rápida gourmet. Las tendencias influirán en la demanda de ciertos tipos de restaurantes.
- **Estacionalidad:** Determina si la demanda cambia en función de las temporadas o eventos específicos. Por ejemplo, la demanda puede aumentar en épocas de vacaciones, fines de semana o durante festivales gastronómicos locales.

Estrategia para Alinear Oferta y Demanda

Para que la plataforma sea exitosa, debe haber un equilibrio entre la oferta de restaurantes y las necesidades de los usuarios. Algunas estrategias podrían incluir:

- **Adquisición de Socios Clave:** Trabajar con los restaurantes más populares o con aquellos que ofrecen experiencias exclusivas.
- **Incentivar la Demanda con Promociones y Eventos:** Ofrecer descuentos especiales, menús exclusivos o experiencias personalizadas para atraer a los usuarios.
- **Optimización de la Experiencia del Usuario:** Implementar funciones de búsqueda avanzada, recomendaciones personalizadas y reseñas verificadas para mejorar la satisfacción del cliente.
- **Adaptación a las Preferencias del Mercado:** Mantenerse al tanto de las tendencias en la industria de la restauración y adaptar la oferta de la plataforma en función de los cambios en la demanda.

Este enfoque ayudará a comprender mejor las dinámicas del mercado y a desarrollar una estrategia eficaz para la plataforma de consulta en línea de restaurantes.



La curva de demanda (azul) muestra que a medida que el precio aumenta, la cantidad demandada disminuye. La curva de oferta (verde) indica que a medida que el precio aumenta, la cantidad ofertada crece. El punto de equilibrio (rojo) representa el precio y la cantidad en los que la oferta y la demanda se igualan.

Problema central

- **Baja satisfacción de los usuarios**

Categorías de causas

A continuación se presentan categorías comunes en un diagrama Ishikawa adaptadas para una plataforma en línea de consulta de restaurantes:

1. Tecnología / Sistema

- Falta de mantenimiento en el sitio web
- Lentitud en la carga de páginas
- Problemas de compatibilidad con dispositivos móviles
- Falta de seguridad en los datos de usuario
- Errores frecuentes en la plataforma (fallos de enlace, caídas de sistema)

2. Datos / Contenidos

- Información desactualizada de restaurantes (horarios, menú, precios)
- Falta de diversidad en las opciones de restaurante
- Descripción poco clara de los servicios de cada restaurante
- Escasez de fotos e imágenes de los platos o establecimientos
- Calificaciones y comentarios no confiables (manipulados o spam)

3. Experiencia de Usuario (UX)

- Navegación poco intuitiva
- Exceso de anuncios que distraen al usuario
- Falta de filtros y categorías útiles para búsqueda (como ubicación, tipo de comida)
- Proceso de registro o inicio de sesión complicado
- Búsquedas sin resultados relevantes o difíciles de interpretar

4. Marketing / Promoción

- Falta de estrategias de fidelización (por ejemplo, programas de puntos o descuentos)
- Poco reconocimiento de la plataforma en redes sociales
- No existe una estrategia de comunicación para atraer nuevos usuarios
- Escasez de recomendaciones personalizadas
- Publicidad inadecuada o mensajes confusos para el usuario

5. Personal / Soporte al Cliente

- Respuestas lentas a las consultas o quejas de los usuarios
- Falta de un equipo de soporte capacitado
- Poca claridad en la política de privacidad y manejo de datos
- No existe un soporte en tiempo real para resolver problemas
- Escasa retroalimentación y análisis de las quejas de los usuarios

6. Competencia

- Alternativas mejor posicionadas y con más funciones
- Presencia de plataformas con reseñas verificadas y comparativas más completas
- Competidores con servicios adicionales (como pedidos en línea o reservas)
- Popularidad de otras plataformas de recomendaciones (por ejemplo, redes sociales)

