

Práctica Profesionalizante III - ISFT N° 151
Tecnicatura Superior en Análisis de Sistemas

Plantilla de propuestas proyectos (2025)

Autor/a:

Título	Corresponde al título del producto/servicio. Puede ser ficcional o genérica. OnlyFood
Propósito	Es un texto que responde a las pregunta de ¿Para qué haría esto? ¿Qué motivación tiene? ¿Cuál es la intención? La app está planteada para Emprendimientos de Comida Locales y Consumidores. Donde cada usuario pueda registrarse, por un lado los consumidores tendrán acceso a todos los servicios y emprendimientos más cercanos a su domicilio, además de obtener beneficios específicos por negociar desde la app. Los emprendedores al registrar su emprendimiento hará visible su emprendimiento o servicio con todo su perfil dentro de un mapa geográfico, además la app le ofrece herramientas para gestionar y llevar adelante el balance de su negocio y también tendrá la opción de generar marketing automatizado impulsado por la IA.
Descripción breve	Una descripción general es un texto más orientado al público consumidor del producto/servicio. Debe describir en general qué ofrece y qué es lo que hace en términos generales. Para consumidores: Es una app donde el usuario consumidor va a poder encontrar lo que necesite comprar, ya sea alimento, vianda, merienda, etc . Y podrá localizar los más cercanos a su domicilio. Y obtener beneficios por hacer compras usando la app. Para emprendedores: En la app el usuario va a hacer visible su mercadería. Llevar adelante la gestión o balance de su emprendimiento, promocionar sus elaboraciones y vincular sus redes sociales. Tendrá la opción de hacer trueque e intercambio de servicios. También recibirán puntuación de fidelidad. Esto será un beneficio tanto para el emprendedor, quien aparecerá primero y con mayor puntaje entre otros. Y el consumidor será beneficiado, con una "moneda de la app " con la cual podrá desbloquear descuentos, etc.
PON	Establecer y describir si el proyecto responde a la resolución de una problemática, una necesidad y/o oportunidad. Esta sección define el contexto del proyecto. Problema: Identificar un desafío o dificultad que enfrenta un individuo, una organización o una comunidad. Un problema suele estar asociado a una situación no deseada que necesita ser resuelta. Existen muchos marketplace o distintos grupos en las redes sociales de compra y venta. Pero muchas veces no te informa tanto los datos del emprendedor, como su ubicación exacta dentro del mapa. Desde el lado del emprendedor, muchos no saben cómo generar contenido de marketing por las redes o cómo dar a conocer sus emprendimientos a su comunidad. Para los emprendedores: muchos no logran generar contenido de marketing por las

	<p>redes o cómo dar a conocer sus servicios a su comunidad, ya sea por falta de conocimiento del uso de herramientas de diseño o por falta de presupuesto para marketplace digital o herramientas de gestión, etc.</p> <p>Para los consumidores: no contar con una herramienta donde puedan ubicar los emprendedores que estén disponibles en su zona, aprovechando las opciones de su propia comunidad. Y no tener que recurrir a plataformas donde se desconecta de la oferta local.</p> <p>Oportunidad: Se refiere a una circunstancia o condición favorable que puede ser aprovechada para crear algo nuevo o mejorar lo existente. Puede surgir como resultado de una necesidad no satisfecha o de un problema que está parcialmente resuelto o que no conforma el estado de su resolución.</p> <p>Es una oportunidad para los emprendedores locales de centralizar las funcionalidades más necesarias para su trabajo en un solo lugar. A su vez responde a un interés de la comunidad hoy de el 'apoyo al negocio local'. Donde muchos de los consumidores están interesados en la historia detrás del producto o emprendimiento</p> <p>Necesidad: Es el requerimiento o deseo insatisfecho de un cliente, usuario o mercado. Las necesidades son las bases para desarrollar soluciones que mejoren la vida de las personas o de las organizaciones.</p> <p>La app responde a la necesidad de unificar en una sola herramienta la visualización de su negocio en un mapa geográfico a sus clientes más cercanos y demás, simplificar la gestión de sus finanzas y el contacto con los clientes, y automatizar sus esfuerzos de promoción. De la misma manera responde a la necesidad de la comunidad de ponerse en contacto con emprendedores locales, y recibir beneficios o acceso al trueque (intercambio de productos o servicios).</p>
Público destino	<p>Especificar para quiénes estaría orientado el producto/servicio. ¿A qué tipo de clientes o usuarios va dirigido el proyecto? ¿Cuál es su perfil?</p> <p>Está destinado a emprendedores, toda persona que elabore comida (ya sea viandas para almuerzo, merienda, refrigerios) y no cuente con un local físico. Que se encuentren en búsqueda de una plataforma eficiente para visibilizar y gestionar sus operaciones y a todos los miembros de una comunidad consumidora</p>
Proyectos relacionados y/o existentes	<p>Aquí se debe efectuar el resultado de una pequeña investigación de proyectos similares relacionados al proyecto que se desea trabajar. Incluir enlaces a los mismos. Efectuar una descripción crítica de porqué lo existente o relacionado no es suficiente. Esto actúa como una justificación de porqué vale la pena abordar esta propuesta de proyecto y no como una reinvención de la rueda.</p> <p>Trello: Gestión de Proyectos Flexible y Visual</p> <p>QuickBooks: La App de Contabilidad Más Completa para Pequeños Negocios</p> <p>www.canva.com Pagina web para generar contenido visual</p> <p>Aunque existen otras apps, ninguna brinda todas las herramientas que los emprendedores necesitan para llevar adelante su trabajo.</p>
Viabilidad técnica	<p>Aquí se debe detallar si es posible desarrollar el proyecto con conocimientos actuales proporcionados por la carrera. O si se necesita invertir en el aprendizaje de nuevos conocimientos no abordados en la carrera. En tal caso, identificarlos y nombrarlos.</p>

	<p>Considero que con el aprendizaje adquirido hasta el momento, podemos llevar adelante un proyecto como este. Aunque hemos visto cómo desarrollar los distintos casos de uso / funcionalidades de un programa, uso de bases de datos, desarrollamos backend y lo básico de frontend. Pero aun así no trabajo unificando todos estos conocimientos.</p>
Viabilidad comercial	<p>Describir si hay un mercado potencial para este producto/servicio. ¿Existen competidores directos o productos similares? En tal caso, enumerar la característica puntual que hace a esta propuesta única en ese sentido.</p> <p>No encontré competidores directos ya que está bien definido el público que va a hacer uso de la app. Es lo que lo hace una propuesta única.</p>
Casos de uso	<p>Acá se debe detallar en mayor profundidad la idea desde la perspectiva de las funcionalidades esenciales que deberían estar sí o sí presentes en caso de desarrollar la propuesta de proyecto. Enumerar y describir casos de uso esenciales.</p> <p>Casos de uso:</p> <p>1. Registrarse y Crear un Perfil</p> <p>1.1. Emprendedor:</p> <p>Acción: El usuario ingresa datos personales y de contacto.</p> <p>Funcionalidad: La app le permite crear un perfil de negocio, subir un logo, una descripción, horarios de atención y una galería de fotos de sus productos/servicios.</p> <p>Verificación: La app puede requerir una verificación (por ejemplo, vía email o teléfono) para asegurar la validez del perfil.</p> <p>Resultado: El emprendimiento queda visible en el mapa y en el buscador de la app.</p> <p>1.2. Consumidor:</p> <p>Acción: El usuario crea una cuenta con un email o a través de sus redes sociales.</p> <p>Funcionalidad: La app le permite configurar su ubicación de domicilio o su ubicación actual para obtener resultados de búsqueda relevantes.</p> <p>Resultado: El consumidor accede a su perfil, donde podrá ver una "moneda de la app" y su historial de compras y recompensas.</p> <p>2. Encontrar y Comprar un Producto/Servicio</p> <p>2.1. Búsqueda y Descubrimiento:</p> <p>Acción: El usuario busca un producto o servicio utilizando palabras clave, categorías o el mapa interactivo de la app.</p> <p>Funcionalidad: La app, usando geolocalización, muestra los perfiles de los emprendedores más cercanos que coinciden con la búsqueda. Los resultados se pueden filtrar por distancia, calificación, precio, etc.</p> <p>2.2. Interacción con el Emprendedor:</p> <p>Acción: El usuario selecciona un emprendedor para ver su perfil completo.</p>

	<p>Funcionalidad: El usuario puede ver la descripción, la galería de productos/servicios, las reseñas de otros usuarios y las opciones de contacto.</p> <p>2.3. Realización de la Compra/Pedido:</p> <p>Acción: El usuario contacta al emprendedor para realizar la compra o pedir el servicio.</p> <p>Funcionalidad: Aquí la app podría ofrecer un chat integrado para la negociación, un botón de "comprar ahora" que lo redirija a una pasarela de pago, o simplemente mostrar los datos de contacto para que el usuario se comuniqué directamente.</p> <p>3. Promocionar y Vender</p> <p>3.1. Gestión del Perfil y Oferta:</p> <p>Acción: El emprendedor accede a su perfil para gestionarlo.</p> <p>Funcionalidad: La app le ofrece un panel de control donde puede subir nuevos productos, editar precios, gestionar el inventario, ver las estadísticas de visitas a su perfil y recibir notificaciones de nuevos mensajes o pedidos.</p> <p>3.2. Marketing y Promoción (con IA):</p> <p>Acción: El emprendedor utiliza las herramientas de promoción de la app.</p> <p>Funcionalidad: La app le sugiere promociones personalizadas basadas en el comportamiento de sus clientes. También podría generar contenido visual o textos para que el emprendedor comparta directamente en sus redes sociales.</p> <p>4. Gestionar y Administrar el Emrendimiento</p> <p>Acción: El emprendedor accede a su panel de control para administrar su negocio.</p> <p>4.1 Gestión Contable y Financiera</p> <p>Funcionalidad: La aplicación ofrece una herramienta para registrar los ingresos y egresos. El emprendedor puede ingresar los datos de cada venta y gasto, permitiéndole ver un balance simplificado de su actividad en tiempo real.</p> <p>4.2 Gestión de Clientes y Agenda.</p> <p>Funcionalidad: El emprendedor puede acceder a una base de datos de sus clientes, ver el historial de sus compras y contactarlos directamente. También tendrá una vista de su agenda para gestionar citas, pedidos o entregas.</p> <p>4.3 Gestión de Productos y Catálogo</p> <p>Funcionalidad: El emprendedor puede subir, editar o eliminar productos, actualizar precios, gestionar el inventario y crear categorías para su oferta.</p> <p>5. Programa de fidelidad</p> <p>5.1 Fidelidad del Emrendedor</p> <p>Acción: El emprendedor completa ventas y recibe valoraciones de los clientes.</p>
--	---

	<p>Funcionalidad: Cada venta exitosa y cada valoración positiva contribuye a un puntaje de fidelidad. Un puntaje más alto mejora el posicionamiento del emprendedor en los resultados de búsqueda. A mayor puntaje, mayor será la visibilidad de su perfil frente a la competencia que ofrece productos o servicios similares.</p> <p>5.2 Fidelidad del Consumidor</p> <p>Acción: El consumidor realiza compras a través de la app.</p> <p>Funcionalidad: Por cada compra realizada, el consumidor gana una "moneda de la app" (o un porcentaje de la compra en forma de moneda virtual). Estas monedas pueden ser acumuladas y canjeadas en una sección específica de la app. El consumidor podrá acceder a promociones especiales, incentivando el uso continuo de la plataforma.</p> <p>6. Ofrecer y Gestionar Envíos a Domicilio</p> <p>Acción: El emprendedor configura las opciones de envío para su negocio.</p> <p>Funcionalidad: La app permitirá al emprendedor asociar su cuenta con plataformas de envío externas, como Pedidos Ya. Cuando un cliente realice un pedido con entrega a domicilio, los detalles del pedido (dirección, información de contacto, artículos) se enviarán automáticamente a la plataforma de envío asociada.</p> <p>* Opción de Envío Propio: La app también incluirá la opción de que el emprendedor configure su propio servicio de <i>delivery</i>. Esto le dará flexibilidad para elegir el método que mejor se adapte a sus necesidades.</p> <p>* Seguimiento del Envío: El cliente y el emprendedor podrán ver el estado del envío directamente desde la app, brindando transparencia y confianza en el proceso de entrega.</p>
Expectativas	<p>Acá se debería detallar casos de uso que te gustaría que la idea pueda abarcar en un futuro.</p> <p>Mis expectativas son que esta app pueda extenderse a distintos emprendedores, luego a negocios, pymes nacionales e internacionales y que se transforme en otra plataforma de mercado que abarque distintos rangos sociales, económicos y culturales.</p>