



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE INGENIERÍA
SISTEMAS**

**PRESENTADO POR:
LUIS ALFREDO ÁLVAREZ ALMEIDA**

**SISTEMA PARA RESTAURANTE
RESTAURANTSOFT**

**CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.
2013**

CONTENIDO

RestaurantSoft	2
1. RESUMEN EJECUTIVO	4
1. MÓDULO ORGANIZACIONAL	8
1.1 Misión:.....	8
1.2 Visión:	8
1.3 Objetivos Generales.....	8
1.4 Objetivos Específicos:	9
1.5 Valores corporativos:.....	9
1.6 OBJETIVOS EMPRESARIALES	10
1.7 TIPO DE SOCIEDAD:	11
2. MÓDULO ANÁLISIS DEL MERCADO	12
2.1 ENTORNO	12
2.1.2 Mercado Objetivo	13
2.1.2.1 Mercado Potencial	13
2.1.2.2 Mercado Competidor	13
2.2 Análisis del Mercado	14
Tabla 1: Elaboración propia del Autor.....	16
2.2.1 Otros posibles Competidores en Cartagena y Colombia.....	17
2.3 ANÁLISIS SEGMENTADO	18
3. PRODUCTO	20
3.1 Descripción:	20
3.2 Características Del Software	21
3.3 Requerimientos Para Instalar La Aplicación:	22
3.4 Tecnologías aplicadas al software.....	22
3.5 Prototipos:	23
4. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	25
4.1 Precio y Estrategias de distribución	26
5. MARCO ESTRATEGICO DE MERCADEO	28
5.1 AJUSTES Y EVALUACIÓN COMPARATIVA DOFA	28

5.2 Formas De Aprovechar Las Fortalezas.....	29
6. ANÁLISIS DE RIESGO	30
7. IMPACTO REGIONAL	32
8. BIBLIOGRAFÍA.....	33
9. ANEXOS	35

1. RESUMEN EJECUTIVO

Gracias a su ubicación geográfica sobre el Caribe, Cartagena de Indias es un destino turístico a nivel mundial y un puerto de acceso a los acuerdos comerciales con otros países, con una infraestructura hotelera de categoría internacional, permitiendo el aumento en la industria de restaurantes.

Estudios realizados por Cartagenainfo (cartagenainfo) reflejan que en la ciudad existen más de 200 restaurantes, por otra parte datos obtenidos de la base de datos de la cámara de comercio Cartagena (Comercio) registra un número aproximado de 645 restaurantes clasificados como pequeñas y microempresas, lo cual nos abre una brecha de oportunidades para poner en marcha nuestra aplicación web.

A través de un estudio de mercado, se realizaron más de 11 visitas a distintos restaurantes de la ciudad entre ellos: Zona4 Restaurante – Loungue, Zebra Restaurante, Di Silvio Trattoria Restaurante, La Mantilla Café-Bar, Tabetai, Fogón Costeño, entre otros (Gonzalez). Se encontró que la mayoría de estos establecimientos comerciales actualmente no poseen un sistema de información que les permita administrar su negocio, llevar control de inventarios, facturación, notificaciones de Insumos, toma de pedidos o simplemente no tiene un software que supla tales necesidades.

Para tal necesidad nace el proyecto de emprendimiento **Karibeansoft**, idea que fue validada y aprobada por la iniciativa apps.co del Ministerio TIC una empresa que brindara soluciones tecnológicas de alta gama, conformada por un grupo de personas capacitadas en el ámbito de las tecnologías de información.

Nuestro principal producto, es el aplicativo para restaurantes **Restaurantsoft**, el cual es una aplicación web, con interfaz móvil permitirá administrar pequeños y medianos restaurantes facilitando al usuario llevar el control de los procesos desarrollados en el establecimiento, como lo es: facturación, gastos e inventario de productos, pedidos, costos, etc.

El costo de adquisición de dicha aplicación será de \$450.000 pesos anuales un precio en comparación con muchos software ya existentes en el mercado, esto con el fin de mantener a nuestros clientes siempre activos, garantizando soporte y actualizaciones del mismo. En el desarrollo de esta iniciativa contamos con un recurso humano competente de excelente formación académica: 2 programadores junior, 1 web Developer y 1 Administrador de Proyecto. A demás equipos computacionales de alta gama para poder ejecutar o soportar este tipo de desarrollo.

La siguiente estructura del modelo canvas (Girona) permitirá conocer en profundidad y detalle cómo se llevará a cabo la idea:

Aliados/Partner Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Cliente
<p>Nuestros aliados claves son: los proveedores de los diferentes insumos que le suministran a los pequeños y medianos restaurantes, que por medio de ellos podemos llegar a promocionar esta aplicación</p>	<p>Creación de la marca que se diferencie de los demás, obtención de información detallada del funcionamiento de los restaurantes y desarrollo, diseño de la aplicación.</p>	<p>Un inventario eficaz que se actualizará automáticamente cada vez que se genere una factura de venta y nos permitirá llevar un control sobre las tendencias de consumo de los clientes en tiempo real a demás deberá mostrar los gastos y ventas generados diariamente.</p>	<p>Mantener una relación personalizada, realizando visitas periódicas para verificar el buen funcionamiento del sistema y así tenerlo al tanto de las mejoras. Además de utilizar las redes sociales.</p>	<p>Nuestros clientes potenciales son: aquellos "pequeños y medianos restaurantes, bares y negocios de comidas" que aún no poseen o que no están a gusto con el sistema que tiene por qué no cubre todas sus necesidades.</p>
	<p>Recursos Clave</p> <p>Personal técnico y de gestión para el desarrollo, recursos físicos para llevar a cabo la realización de la aplicación.</p>	<p>Permitirá al jefe o encargado de compras desde su dispositivo móvil confirmar que se puede comprar y que no, de acuerdo a la existencia en el inventario, gracias a que esta información estará en la nube.</p>	<p>Canales</p> <p>Dar a conocer el producto a amigos, familiares y compañeros, distribuidores de insumos, por redes sociales y visitas directas a los establecimientos.</p>	
<p>Estructura de Costes</p> <p>Nómina de Empleados, Arriendo local Oficina, Servicios (Telefonía e Internet, Energía y Agua entre Otros).</p>		<p>Flujos de Ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suscripción anual, Mantenimiento del Software, actualizaciones y servicios adicionales. - Venta de la licencia del software. - Venta de nuevos módulos del software a necesidades específicas del cliente. 		

Tabla 1; Fuente: Elaboración propia del Autor.

Nuestro mercado objetivo, conformado por los pequeños y medianos restaurantes que cumplan con el perfil y requerimientos de la aplicación, se puede tener una visión más clara acerca del alcance geográfico del proyecto, los canales de distribución y la competencia directa en el mercado, permitiendo crear estrategias

frente a estas variables y posteriormente acaparar los lujosos establecimientos del sector.

Este proyecto entrara al mercado empresarial con muchas fortaleza, debido a que hoy en día no existe un aplicativo que solucione y se adapte fácilmente a las necesidades del cliente, haciendo de este un concepto novedoso; además su distribución es accesible para cualquier restaurante desde el punto de vista económico, debido a que el cobro es anual y su valor no sobrepasa el 68 % de un salario mínimo vigente.

Karibeansoft, con su proyecto **RestauranSoft** causará un impacto positivo en la región, contribuyendo a la culturización de los individuos en el uso y administración de herramientas tecnológicas, en una sociedad globalizada.

El precio de **RestauranSoft** es de \$450.000 pesos anuales, con lo cual esperamos incrementar nuestras ventas un 8% en el primer año, así obteniendo \$13.500.000 de pesos en ganancias en el primer año en el mercado; en donde esperamos vender 30 licencias de la aplicación, para así hacer más factible el primer año de distribución, ya que el costo de producción del software es de \$9.050.000 y el tiempo está estimado para ser desarrollado es de dos meses, con lo que se recuperará la inversión en el primer año.

1. MÓDULO ORGANIZACIONAL

1.1 Misión:

Brindar soluciones y servicios informáticos innovadores de alta calidad, adaptables a las necesidades de nuestros clientes sobrepasando sus expectativas y propiciando su crecimiento y desarrollo, por medio de un equipo competitivo en tecnologías de la información.

1.2 Visión:

Ser una empresa líder, innovadora y competitiva en brindar soluciones y servicios informáticos reconocidos a nivel nacional y con presencia internacional, orientada al compromiso con sus clientes, estableciendo relaciones duraderas e interesadas con el desarrollo económico.

1.3 Objetivos Generales.

Implantar confianza en los clientes garantizando su satisfacción total, convirtiéndonos en socios estratégicos de su empresa.

1.4 Objetivos Específicos:

- Actualizar al personal en los últimos avances tecnológicos del mercado.
- Contribuir al desarrollo económico de la ciudad de Cartagena por medio de las tecnologías de la información.
- Mejorar continuamente nuestras aplicaciones para ser entregadas con altos estándares de calidad.
- Promocionar nuestro servicio con un alto sentido de responsabilidad y compromiso.

1.5 Valores corporativos:

- **Compromiso:** Nuestros esfuerzos son enfocados al cumplimiento de metas, objetivos y expectativas de quienes esperan una respuesta de la empresa, generando confianza y tranquilidad mutua.
- **Integridad:** Actuamos con integridad a través de principios y valores éticos, para dar cuenta de la calidez, responsabilidad y transparencia del comportamiento de nuestra organización.
- **Innovación:** Orientamos a nuestro equipo a trabajar con iniciativa y creatividad planteando desafíos para estar en constante aprendizaje en un

mundo globalizado, en aras de buscar resultados sostenibles para el desarrollo personal y de la sociedad.

- Respeto: Promovemos un ambiente cálido, cordial y respetuoso entre el equipo colaborador y nuestros clientes.
- Trabajo en equipo: A partir de la unión y el respeto compartimos conocimientos, experiencias y energías, asumiendo responsabilidades para cumplir un objetivo en común, valorando y respetando las opiniones en búsqueda de soluciones acertadas, trabajando con liderazgo y compromiso compartido.

1.6 Objetivos Empresariales

- Ser reconocidos como una empresa sólida y pionera en hacer los mejores productos de programación y desarrollo web, con alta capacidad de desarrollo, las mejores garantías y desarrollando las aplicaciones web hechas a la medida de la solicitud de nuestros clientes.
- Ofrecer altos niveles de confiabilidad a través del producto y estar acorde a las necesidades del comprador.
- Implementar nuevas tecnologías y sistemas de trabajo que permitan mejorar la efectividad del producto.
- Generar fuentes de trabajo y disposición completa para la sociedad.

- Incrementar la competitividad interna y externa.
- Fundamentar el liderazgo internamente.

2.7 tipo de sociedad:

La sociedad por acciones simplificada (S.A.S.), es una sociedad de capital cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social (SENA).

2. MÓDULO ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Entorno

Según los datos recopilados durante el análisis del entorno en el cual se desarrollará el proyecto en la ciudad de Cartagena, se observó que Cartagena es una plaza apropiada para lanzar un producto orientado a la industria restaurantera.

De Entre los datos obtenidos se pudo identificar las siguientes características del mercado:

- 1) Existen 645 restaurantes y en su mayoría no utilizan una aplicación para administrar sus locales (Comercio).
- 2) Actualmente un 10% de los restaurantes de la ciudad implementan una aplicación de Gestión Administrativa dato obtenidos de visitas echas por el equipo de trabajo a los restaurantes y consultas por telemercadeo.
- 3) Las aplicaciones que existen actualmente son muy difíciles de manejar para los usuarios del sistema.

3.1.2 Mercado Objetivo: Conformados por los pequeños y medianos restaurantes de la Ciudad que cumplan con el perfil señalado en el punto .

3.1.2.1 Mercado Potencial

Es toda la cadena de Restaurantes de la ciudad de Cartagena de gama media y alta que cumplan con el perfil señalado en el punto .

Los establecimientos comerciales que deseen adquirir la aplicación deben contar con el siguiente perfil:

- 1) Capacidad mínima de 20 mesas.
- 2) Ubicación Comercial concurrida.
- 3) Ingresos mayores a los \$800.000 (**OCHOCIENTOS MIL PESOS MTC**).
Mensuales.
- 4) No presente apática por la tecnología.
- 5) Manejo de equipos tecnológicos (Computadores).

3.1.2.2 Mercado Competidor

En Colombia y en Cartagena existen diversas empresas que prestan servicios para el desarrollo de software varias de estas son: **ZEUS, KW, AKENDO, LATINO SOFT**. La mayoría de estas empresas se convierten en nuestros principales competidores a la hora de llegar a la población objetivo, pero nuestro producto posee una propuesta de valor diferente, que consiste en poder ejecutar la aplicación en un dispositivo móvil.



3.2 Análisis del Mercado

El nivel competitivo de las empresas desarrolladoras de software en la ciudad de Cartagena, es muy exigente ya que la mayoría de empresas a nivel local de las cuales recopilamos información presentan un gran recorrido por el mercado y una amplia gama de productos con características innovadoras.

Empresas como Latinosoft, Zeus Tecnologías y Akendos presentan clientes de talla internacional; en países como Santiago de Chile (Dominican Republic), Quito (Ecuador), Ciudad de México (México) y Akendos Estados Unidos, Brasil, Chile, entre otros.

Actualmente a nivel local Zeus representa la mayor competencia, debido a que compite en el mercado con un aplicativo de escritorio llamado Zeusrestaurante con características funcionales como: Definir mesas, meseros, cajas, cajeros, bodegas. etc. Mientras que Karibeansoft entra a competir en dos ambientes de mercado de tecnologías como lo es en aplicaciones de escritorio y aplicaciones móviles ya que el software contará con soporte en estas dos plataformas.

En Cartagena existen empresas dedicadas al diseño de Software, los cuales podrían ser nuestros competidores directos, estas empresas son:

EMPRESA	DESCRIPCIÓN	FORTALEZAS	DEBILIDADES
AKENDOS	<p>Es una empresa de desarrollo software, especialistas en trabajar remotamente con clientes en todas partes del mundo, desarrollando todo tipo de proyectos de software.</p> <p>Logo:</p>  <p>Página Oficial: http://www.akendos.com/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de Software a la medida de la empresa • Diseño y Desarrollo de Sitios Web (Páginas Web) 	<p>No han desarrollado un proyecto como el planteado en este trabajo.</p>
LATINO SOFT	<p>Es una empresa de base tecnológica, con sede principal en la ciudad de Cartagena de Indias – Colombia, que brinda soluciones informáticas a nivel nacional e internacional.</p> <p>Logo:</p>  <p>Página Oficial: http://www.latinosoftpsa.com/</p>	<p>Poseen distribuidores varias partes del mundo como son: México, Ecuador, Venezuela, Colombia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Solo realizan proyectos orientados a la web. • No realizan aplicaciones móviles. Ni aplicación tipo escritorio.


ZEUS TECNOLOGIA	Es una empresa desarrolladora de software la cual se dedica a distribuir software de inventarios a las empresas para controlar la producción. Logo:  Sitio oficial: http://www.zeustecnologia.com		
----------------------------	---	--	--

Tabla 2: Elaboración propia del Autor.

3.2.1 Otros posibles Competidores en Cartagena y Colombia

Además de las empresas analizadas en la Tabla 1, existen en Cartagena de Indias otras empresas dedicadas al desarrollo de software, como se muestra a continuación:

- 1. Sysnet LTDA:** Compañía desarrolladora de software empresarial con 13 años de experiencia y más de 150 clientes en el mercado, orientamos la gestión de la información de las organizaciones del sector salud, comercial e industrial (<http://www.sysnet.com.co/>) .
- 2. Software Empresarial Beta Soluciones En Medellín** (para pymes) bajos costos de implementación.
- 3. GBS (Bucaramanga):** Tecnologías en sistemas de información (migbs).
- 4. SINERGIA COLOMBIA SAS (Bucaramanga):** Ofrece software Facturación, inventario, erp, crm e inventario.
- 5. MV Sistemas Y Controles:** Sistema de inventario y facturación, Kardex plus visual para plataforma Windows (mvsistemas).
- 6. Factory (Bogotá):** Muy poderosa a nivel nacional de grandes compañías.

Estas son algunas de la Aplicaciones para restaurantes ya desarrolladas a nivel nacional e internacional que se convertirían en competidores directos de esta iniciativa:

1. **Invgate (Argentina y Usa)** a nivel empresarial
2. **LocalData (México y Costa Rica)** con su producto: Idfood (ld.co.cr).
3. **Soft Restaurant (Montecristo, Mérida Yucatán México):** Software especializado en el sector restauranero, para contar con un control operativo y administrativo total de su restaurante (softrestaurant.mx).
4. **OFIBARMAN (España):** Software para restaurantes que se adapta totalmente a las necesidades informáticas de su negocio. Completamente flexible al tamaño o carácter de su establecimiento. A través de su pantalla táctil, podrá realizar tickets, enviar órdenes a cocina, gestionar su agenda de reservas, de una forma ágil, sencilla e intuitiva (ofibarman).
6. **NCH Software (versiones para Win y Mac)** incluso versiones free (nchsoftware).
5. **Sistema FrontRest (Medellín Colombia):** Controlar los costos, Administrar el inventario (recetas - explosión de insumos), Controlar el dinero, Tomar pedidos, Hacer reservas, Hacer domicilios, Registrar las compras y hacer los pedidos, Fidelizar clientes (icg).

3.3 Análisis Segmentado

En este punto se establecen las variables que determinan los grupos o segmentos del mercado para los que es muy probable que respondan a la estrategia de marketing del proyecto.

Variables geográficas: Se considera la variable geográfica como un factor clave de segmentación, ya que se limita a la creación del software en la ciudad de Cartagena de Indias, considerando las ventajas que esta nos ofrece por ser patrimonio cultural y turístico, ser la ciudad en donde residimos y además día a día presenta crecimiento en la industria de los restaurantes.

Variables demográficas: Como variable demográfica se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

Educación: Para la manipulación del Software la formación Educativa del usuario final exigirá por lo menos haber cursado los 11 niveles estudiantes y haber obtenido el título de Bachiller.

Edad: El Software estará destinado para aquellas personas con la edad suficiente (18 años en adelante) como para manipular dispositivos que poseen tecnología inteligente.

Ingresos: El software está dirigido a los establecimientos cuyos ingresos superen los \$800.000 (ochocientos mil) pesos mensuales y adquirir equipos de computo avanzado.

3. PRODUCTO

Nombre: Restaurantsoft.

Logo:



4.1 Descripción:

Es una aplicación web que permitirá administrar pequeños y medianos restaurantes, facilitando al usuario final llevar el control de los procesos desarrollados en el establecimiento, como lo es: facturación, gastos, inventario de productos, pedidos, costos, etc. Con el uso de los motores de base de datos, se podrá almacenar la información de forma segura y constante, es decir aunque el servicio de internet deje de funcionar, está seguirá funcionando normalmente porque cuenta con una base de datos local que se sincroniza con la del servidor cuando hay servicio de internet, además los administradores tendrán acceso a la información de manera remota, notificándose de variables como son los gastos, ventas diarias y estado del inventario para así poder saber qué se debe comprar sin necesidad de llegar hasta la cocina y preguntar, esto lo pueden hacer desde un

dispositivo inteligente Smartphone o desde una Tablet en cualquier lugar si sus dispositivos cuentan con wifi o datos.

4.2 CARACTERÍSTICAS DEL SOFTWARE:

Restaurantsoft ofrece nuevas formas flexibles y eficaces administrar su negocio. Permitiendo llevar un control exacto de los procedimientos ejecutados en su empresa. También cabe destacar que es un software:

- 1) **Multiplataforma:** Puede ser instalado en cualquier plataforma o sistema operativo.
- 2) **Seguro:** La integridad de la información esta protegidas por permisos y contraseñas que solo el administrador del sistema conoce.
- 3) **Robusto:** control de manejo de errores incluido ya se por mal uso del usuario.
- 4) **Accesible:** Sera accesible desde cualquier dispositivo que cuente con el servicio de internet.
- 5) **Fácil de instalar.**
- 6) **No exige muchos recursos a la máquina al ejecutar:** Las exigencias a nivel de hardware para la ejecución de la aplicación son mínimos.

4.3 Requerimientos Para Instalar La Aplicación:

Para garantizar la rápida ejecución y el buen uso de la aplicación, el establecimiento debe contar con un equipo de cómputo con las siguientes especificaciones:

- Procesador de 32 bits (x86) o 64 bits (x64) a 1 gigahercio (GHz) o más.
- Memoria RAM de 1 gigabyte (GB) (32 bits) o memoria RAM de 2 GB (64 bits).
- Espacio disponible en disco rígido de 16 GB (32 bits) o 20 GB (64 bits).
- Dispositivo gráfico DirectX 9 con controlador WDDM 1.0 o superior.

4.4 Tecnologías aplicadas al software

Para el desarrollo del proyecto se hará uso de la tecnologías orientadas al desarrollo web que hoy en día son muy utilizadas por ser robustas, seguras y multiplataforma. Como se describe a continuación:

- 1) **Lenguaje de programación:** PHP, JAVASCRIPT.
- 2) **Motor de Base de Datos:** Mysql.
- 3) **Otras Tecnologías:** JQuery, Ajax, html5, css3.

4.5 Prototipos:

El diseño de la aplicación está basado en una interfaz amigable y práctica que brinda al usuario final fácil adaptación y acoplamiento con el software.

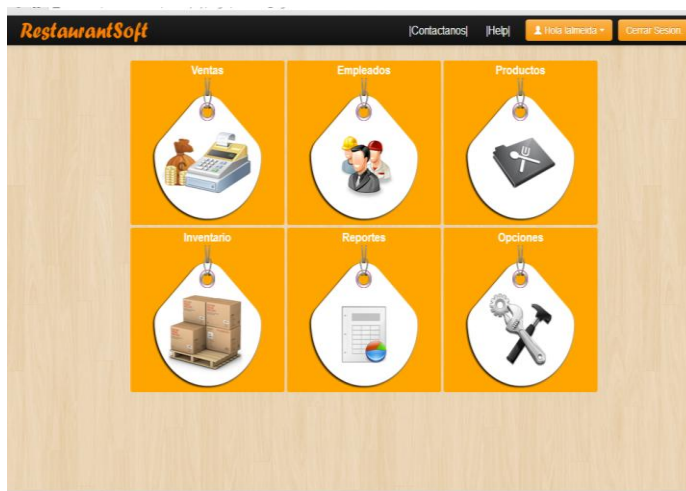
A continuación podemos observar algunos pantallazos del sistema:



Gráfica: 2.

Nombre: Inicio de Sesión.

Descripción: los usuarios podrán ingresar con su usuario y contraseña y visualizar el contenido siguiente de acuerdo a los permisos que posea.



Gráfica: 3.

Nombre: Menú Principal

Descripción: todas las funciones de la aplicación están agrupadas en esta interfaz. (empleados, productos, reportes, opciones, etc.)

RestaurantSoft [Contactanos] [Help] [Inicio Insumos] [Cerrar Sesión]

Administrar Almacén

Section 2

Registrar Insumo

Nombre: pan

cantidad: pan

Proveedor:

Costo Unitario: \$

Costo Total: \$

+ Aceptar * Cancelar

Nombre: Almacén.

Descripción: Permite ingresar compras de cualquier tipos de insumos y sus características como costo, proveedor, cantidad etc.

Gráfica: 4.

RestaurantSoft [Contactanos] [Help] [Inicio Insumos] [Cerrar Sesión]

Opciones

Registrar Proveedor

Registrar Insumo

Registrar Proveedor

Nombre: Ingrese el Nombre

Contacto: #telefono

Dirección: #Barrio

+ Aceptar * Cancelar

Show: 10 Buscar:

Nombre: Opciones

Descripción: Esta es la sección del menú opciones que agregar crear los diferentes insumos y proveedores de que estarán en la base de datos del sistema.

Gráfica: 5.

4. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO



RestaurantSoft

¿Que es?

Es una Aplicación web que permite administrar pequeños y medianos restaurantes, facilitando al administrador las herramientas necesarias para final llevar el control de los procesos desarrollados en el establecimiento, como lo es: facturación, gastos, inventario de productos, pedidos, costos, etc. Mediante una interfaz amigable, practica y de fácil acoplamiento con el usuario final.

Características:

- 1) Multiplataforma.
- 2) Seguro.
- 3) Robusto.
- 4) Accessible.
- 5) Facil de instalar.
- 6) No exige mucho recursos a la máquina al ejecutar.final.

Contactenos:
 web: www.karibeansoft.com
 Telefono: 3004619061
 e-mail: karibeansoft@gmail.com

¿Que necesitas?

Procesador de 32 bits (x86) o 64 bits (x64) a 1 gigahercio (GHz) o más.

Memoria RAM de 1 gigabyte (GB) (32 bits) o memoria RAM de 2 GB (64 bits).

Espacio disponible en disco rígido de 16 GB (32 bits) o 20 GB (64 bits).

Dispositivo gráfico DirectX 9 con controlador WDDM 1.0 o superior.

Diseño.



Administrar ahora es mas facil.

Gráfica: 6.

5.1 PRECIO Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

En el siguiente cuadro encontraran información sobre la distribución, precio, estrategia de comunicación, la preventa y postventa de la aplicación Restauransoft

Producto	RESTAURANSOFT
Precio	<p>Les brindaremos 2 opciones a nuestros clientes.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. suscripción del servicio por un año por valor de \$450.000, incluye las actualizaciones, asistencia técnica, soporte de software y capacitación del uso del aplicativo. 2. venta de la licencia por valor de \$2.900.000, donde solo incluirá la capacitación del uso del aplicativo pero no las actualizaciones posteriores que se le realizan al software.
Estrategia de Promoción y Comunicación	<p>La comunicación y promoción de la empresa y sus productos, se realizará a través de las redes sociales y la creación de un portal web oficial, donde frecuentemente se estará notificando a nuestros clientes de actualizaciones y nuevos productos</p> <p>Además se hará uso de las bases de datos de la CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA, para realizar contactos de negocios a través de telemarketing, mailing, social media y visitas comerciales.</p>

Preventa	<p>Para ingresar de manera eficiente al mercado se realizarán reuniones con los diferentes administradores de los restaurantes de la ciudad, durante estos encuentros se promocionará los servicios que ofrecemos.</p> <p>Estas ruedas de negocios se notificarán con anticipación a la salida al mercado del producto con el fin de darnos a conocer y crear una expectativa importante que impacte a la población objetivo.</p> <p>Durante los primeros tres meses para darles mayor satisfacción y seguridad a nuestros clientes y mostrarles la gran calidad que poseen nuestro producto, el consumo será gratuito y a partir del cuarto mes tendrán un valor acorde con los bolsillos de nuestros compradores presentando así los precios de adquisición de nuestra empresa.</p> <p>La empresa dispone de sus propios canales de distribución tratando de reducir costos, así como de evitar los intermediarios con otras entidades. El contacto con el cliente se realizará de manera directa y organizada.</p>
Postventa	<p>Si el restaurante adquiere la opción de pagar anual podrá contar con soporte técnico las 24 horas todos los días durante cada año de suscripción y las actualizaciones realizadas a la aplicación, además el personal del establecimiento será capacitado por expertos programadores para garantizar el uso adecuado del software.</p>

Tabla:3 Fuente: Elaboración Propia del Autor.

5. MARCO ESTRATEGICO DE MERCADEO

6.1 AJUSTES Y EVALUACIÓN COMPARATIVA DOFA

Se usara la metodología **DOFA** (<http://es.wikipedia.org/>) para analizar la situación real en que se encuentra la organización.

	Fortalezas	Debilidades
Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado abierto para introducir nuevos productos y servicio. • Innovación en el mercado. • Productos de última tecnología sencillos de manejar y precios accesibles. • Equipo capacitado y con experiencia en la las nuevas herramientas de desarrollo de aplicaciones web y móviles. • Conocimiento de los modelos de negocios actuales, como lo es el modelo de negocios CANVAS. • Segmento de mercado establecido para nuestra aplicación piloto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el Mercado, poco reconocimiento. • Falta de Capital para inversión en productos tecnológicos necesarios para el funcionamiento de la empresa y el desarrollo de los productos y /o servicios. • Falta de motivación y compromiso. • Poca experiencia en mercadeo directo. • Presupuesto limitado. • Falta de comunicación entre el equipo de trabajo.

Externo	<ul style="list-style-type: none"> ● Segmento del mercado amplio y en expansión. ● Pocas empresas ofrecen productos para restaurantes. ● Los clientes finales responden ante nuevas ideas. ● Nuevas aplicaciones especiales. ● Insatisfacción del cliente con el producto ofrecido por otras empresas dedicadas a la misma actividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Crecimiento y evolución de la competencia. ● Competencia con más experiencia entre al mercado ofreciendo un producto igual. ● Vulnerabilidad ante grandes competidores. ● La continúa oferta que tienen las empresas en busca de ganar demanda de clientes.

Tabla4: Elaboración propia del Autor.

5.2 FORMAS DE APROVECHAR LAS FORTALEZAS

Una de las formas de aprovechar las fortalezas es atacar el segmento de mercado que ya se conoce y se sabe cuál es su necesidad, conociendo cómo funciona el modelo de negocios canvas (<http://es.wikipedia.org/>). Este modelo nos sirve para validar un producto y/o servicio antes de sacarlo al mercado y aprovechar el conocimiento del equipo de trabajo para seguir innovando en casa uno de los proyectos venideros.

6. ANÁLISIS DE RIESGO

Por medio del análisis **DOFA** (<http://es.wikipedia.org/>) (Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas), donde los puntos débiles y las amenazas evidencian los riesgos a los cuales puede enfrentarse la empresa.

Riesgos Identificados:

- A nivel tecnológico se corre el riesgo de no contar con la inversión suficiente para acceder a avanzados implementos tecnológicos y por ende tener el personal formado con altos estándares de calidad e innovación.
- De forma operativa se presenta el desafío de la falta de planificación y asignación de recursos o la implementación de elevar el material publicitario que se tenga, la falta de motivación, compromiso y comunicación pueden hacer menos eficaces las operaciones.
- Los competidores también significan en determinado momento un gran riesgo para nuestra empresa, porque aun cuando el producto que se ofrece es nuevo en el mercado, pueden aparecer nuevos competidores, los cuales traerán nuevas especializaciones y podrían apropiarse de cierta parte del mercado.

- Las finanzas representan una gran incertidumbre en el futuro de una compañía software, porque se está expuesto a malos manejos de los dineros de la compañía, a no cumplir con las proyecciones de ventas estipuladas en los tiempos establecidos limitando la liquidez de la compañía.
- Los clientes representan para la organización grandes desafíos como el que se mantengan fieles a la compañía o que nuestros productos ya no sean de su preferencia por los precios que otros puedan ofrecerle.

7. IMPACTO REGIONAL

Este proyecto pretende lograr un impacto social que promueva el uso de las tecnologías en los establecimientos comerciales, creando conciencia, que el desarrollo económico de un país también está ligado al avance tecnológico del mismo, contribuir a la culturización de los individuos en el uso y administración de herramientas tecnológicas en una sociedad globalizada, donde los establecimientos dejaran su antigua forma de administrar la información y asumirán la vitalización como un espacio de interacción en áreas del desarrollo y el uso de las TIC's. también aumentara el tamaño del sector empresarial en la ciudad contribuyendo a la generación de empleo y desarrollo económico.

El éxito de este proyecto radica en la gran ola tecnológica que hoy en día se está presentando en el mundo, como por ejemplo en el continente europeo donde Los países del este y el sur de Europa, entre ellos Italia, España, Grecia y Polonia, ocuparon los últimos puestos de la lista de 25 países desarrollados (elpais.com). con desarrollo de nuevos sistemas operativos, aparatos y dispositivos tecnológicos al alcance de los usuarios finales.

8. Bibliografía

- *cartagenainfo*. (s.f.). Recuperado el 5 de Abril de 2013, de <http://cartagenainfo.com/comida/>
- Comercio, C. d. (s.f.). *www.cccartagena.org.co*. Recuperado el 10 de mayo de 2013, de www.cccartagena.org.co.
- *elpais.com*. (s.f.). *mienlaceprofesional.org*. Recuperado el 5 de ABRIL de 2013, de http://www.mienlaceprofesional.org/index.php?option=com_content&view=article&id=373:paises-con-mayor-tecnologia-en-el-mundo&catid=35:-ciencia-y-tecnologia&Itemid=80
- Girona, F. P. (s.f.). <http://www.emprenderesposible.org/>. Recuperado el 10 de 03 de 2013, de <http://www.emprenderesposible.org/>: <http://www.emprenderesposible.org/modelo-canvas>
- Gonzalez, C. (s.f.). *karibbeansoft*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2012, de <http://karibbeansoft.blogspot.com/2013/01/entrevistas-restaurantes.html>
- <http://es.wikipedia.org/>. (s.f.). Recuperado el 24 de Mayo de 2013, de <http://es.wikipedia.org/>: http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO
- <http://www.sysnet.com.co/>. (s.f.). Recuperado el 10 de Abril de 2013, de *sysnet*.
- *icg*. (s.f.). Recuperado el 15 de Enero de 2013, de <http://www.icg.es/productos/frontrest/>

- *ld.co.cr.* (s.f.). Recuperado el 6 de Febrero de 2013, de <http://www.ld.co.cr/ldfood-gerencia>
- *migbs.* (s.f.). Recuperado el 4 de Mayo de 2013, de <http://www.migbs.net/>
- *mvsistemas.* (s.f.). Recuperado el 15 de Enero de 2013, de <http://www.mvsistemas.com.ve/seguridad.html>
- *nchsoftware.* (s.f.). Recuperado el 15 de Enero de 2013, de <http://www.nchsoftware.com/>
- *ofibarman.* (s.f.). Recuperado el 23 de Diciembre de 2012, de ofibarman: <http://www.ofibarman.es/>
- *SENA.* (s.f.). Recuperado el 2 de Abril de 2013, de http://emprendimiento.sena.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=3
- *softrestaurant.mx.* (s.f.). Recuperado el 28 de Diciembre de 2012, de <http://www.softrestaurant.mx/>

ANEXOS



El Centro de Emprendimiento de la Universidad Tecnológica de Bolívar

Hace constar que:

LUIS ALVAREZ ALMEIDA

RESTAURANT SOFT

Participó en:

**Proceso de Acompañamiento Empresarial del programa
APPS.CO “Ideación, Prototipado y Validación de Modelos de Negocio”**

Luis Carlos Arraut Camargo
Director de Emprendimiento Universitario
Cartagena de Indias, D.T.Y.C.