

# Tabla de Contenido

Capítulo 1: Introducción y descripción del proyecto.....	1
1.1. Introducción .....	1
1.2. Definición del problema y justificación .....	2
1.3. El proyecto .....	4
1.4. Propuesta de valor .....	5
1.5. Objetivo general.....	6
1.6. Objetivos específicos.....	6
Capítulo 2: Marco teórico .....	7
2.1. Benchmarking .....	7
2.1.1. Benchmarking interno.....	7
2.1.2. Benchmarking competitivo .....	7
2.1.3. Benchmarking funcional (genérico).....	7
2.2. Caracterización del cliente .....	8
2.3. Business Model Canvas .....	8
2.4. Ciclo de vida de lanzamiento de software .....	9
2.4.1. Etapa Alfa .....	9
2.4.2. Etapa Beta .....	9
2.4.3. Versión candidata a definitiva (RC) .....	9
2.4.4. Versión de disponibilidad general (RTM) .....	9
2.5. Evaluación de proyectos.....	10
2.5.1. Evaluación económica del proyecto.....	10
Capítulo 3: Metodología.....	11
3.1. Benchmarking .....	11
3.2. Caracterización del cliente .....	12
3.3. Modelo de negocios.....	13
3.4. Rediseño de Pedido Sugerido y pilotaje en página demo .....	14
3.5. Flujo de caja.....	16

Capítulo 4: Benchmarking .....	17
Capítulo 5: Caracterización del cliente .....	20
5.1. Ecommerce dentro del segmento objetivo .....	22
Capítulo 6: Modelo de negocios .....	26
6.1. Tipos de modelos de negocio .....	27
6.2. Business Model Canvas de Pedido Sugerido .....	27
6.2.1. Colaboradores o Partners Clave: ¿Quiénes serán los partners clave en el modelo de negocios?.....	28
6.2.2. Actividades Clave: ¿Qué actividades son claves para que el modelo de negocios funcione? .....	28
6.2.3. Recursos Clave: ¿Cuáles son los recursos clave que se requieren para el modelo de negocios?.....	29
6.2.4. Propuesta de Valor: ¿Qué se ofrecerá al segmento de clientes? ¿De qué forma se resolverán sus problemas? .....	30
6.2.5. Relación con los clientes: ¿Qué tipo de relación se mantendrá con el segmento de clientes?.....	30
6.2.6. Segmento de clientes: ¿A quién pretende servir el modelo de negocios? .....	32
6.2.7. Estructura de costes: ¿Cuál es la estructura de costes? .....	32
6.2.8. Ingresos: ¿Cuál será la forma en que el modelo pretende financiarse y obtener ingresos?.....	33
6.3. Resumen Modelo de Negocios y conclusiones del capítulo .....	34
Capítulo 7: Empaquetamiento del plugin y pilotaje en página demo .....	37
7.1. Motor de recomendaciones .....	37
7.1.1. Estrategia ayuda memoria .....	37
7.1.2. Estrategia frecuentes o perfiles .....	38
7.1.3. Estrategia asociados o canasta.....	38
7.1.4. Estrategia zona caliente.....	39
7.1.5. Comparación entre estrategias.....	39
7.2. Rediseño de Pedido Sugerido .....	40
7.3. Testeo del plugin en página demo.....	42
7.3.1. Creación de usuarios para compras masivas .....	44
7.3.2. Resultados y rendimiento del plugin.....	45
7.4. Conclusiones del capítulo .....	46

Capítulo 8: Evaluación económica de Pedido Sugerido .....	48
8.1. Identificación y medición de costos .....	48
8.2. Flujo de Caja, VAN y TIR .....	50
8.3. Análisis de sensibilidad y escenarios .....	51
Capítulo 9: Conclusiones y discusión .....	52
Bibliografía.....	84