

# Carta de Usuario



## A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, Profesor de la asignatura de Cadena de Suministro de los estudiantes: **Baltazar Reyes Paola Berenice, Carvajal Aranda Camila, Lechuga Fernández Ana Gabriela, Romero Alcántara Edgar Alejandro** con códigos **217135287, 220330155, 217130951, 216928488** de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: **"Tecnología en los Negocios"**. Dicho proyecto se lleva a cabo del: **7 de abril del 2022 al 10 de mayo del 2022**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Marketing Digital (Waze ads, Google ads, Instagram)
- Comercio Electrónico (Hubster)
- SCM ( Soft Restaurant)

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra empresa, fueron:

- - Se entregó un paquete tecnológico que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual con las innovaciones y procesos.
- - Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
  1. Aumento de ventas gracias a presencia en redes sociales y plataformas de 70%
  2. Incremento en ventas a domicilio de 20%
  3. Aumento de utilidades de 30%

**Se extiende la presente para los fines que convenga a los interesados.**

**María Fernanda Lechuga**  
Owner

33 3661 0981



# Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 12 de Mayo de 2022

## PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: LUCHA PAPA

Lucha Papa, es una empresa de snacks, comida y bebidas fundada en el 2021. La empresa cuenta actualmente con no más de diez trabajadores: cinco trabajando en las sucursales exclusivamente, dos managers y el equipo de marketing externo. Se realizó una investigación/análisis en las dos sucursales de Lucha Papa: una está localizada en Plaza Cuballilo y la segunda se encuentra en el Parque Metropolitano, ubicadas en Guadalajara y Zapopan Jalisco. Lucha Papa requiere encontrar las mejores estrategias de marketing para atraer y mantener un público fijo, ya que de los principales problemas que se encontraron es que las ventas dependen mucho del marketing de redes sociales, principalmente de TikTok e Instagram, es decir, que Lucha Papa tiene más clientes nuevos que llegan por videos virales pero aún así la comunidad de clientes recurrentes es muy reducida, por lo que **el problema a resolver** es habilitar las diversas herramientas de mercadotecnia digital, comercio electrónico y un sistema de cadena de suministro (SCM. Supply Chain Management) para reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19.

El objetivo del proyecto es evaluar y utilizar las diversas herramientas de marketing digital y de negocios electrónicos para lograrlo. Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de **transferencia tecnológica relevante**, pues desarrolla la integración a **nivel teórico** de los conceptos que comprenden la mercadotecnia digital y los negocios electrónicos permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar, **Waze ADS, Google ADS como marketing digital, Hubster como e-commerce, y Soft Restaurant como SCM.**

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

**Mejía-Trejo, J. (2017). Mercadotecnia Digital: Una descripción de las herramientas que apoyan la planeación estratégica de toda innovación de campaña web. Editorial Patria: México.**

**Mejía-Trejo, J. (2019). Fundamentos de Negocios Electrónicos. Teoría y Práctica. BUK: México.**

**Mejía-Trejo, J. (2019). Cómo diseñar e implementar APPS sin saber programar. BUK: México.**

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidas por el usuario como **sustanciales** en aumento de ventas gracias a la presencia de redes sociales y plataformas de un **70%**; incremento de ventas a domicilio en un **20%** y aumento de utilidades en un **30%**. Además, **se forma recurso humano de 4 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios, de la Universidad de Guadalajara.**

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital y negocios electrónicos, en el período del **7-Abril al 10-Mayo-2022**

**Líder del Proyecto Dr. Juan Mejía Trejo profesor investigador CUCEA UdeG**



Celular: 33-12809887; e-mail: [jmejia@ucea.udg.mx](mailto:jmejia@ucea.udg.mx); [juanmejiatrejo@hotmail.com](mailto:juanmejiatrejo@hotmail.com)



Universidad de Guadalajara  
Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas  
Cadena de Suministro  
Ciclo 2022A

## REPORTE DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Empresa Lucha Papa

Zapopan, Jalisco; a 12 de Mayo del 2022

# ÍNDICE

## Contenido

|  |    |
|--|----|
| 1.- Resumen Ejecutivo.....                   | 3  |
| 1.1 Diagnóstico de la Situación Actual ..... | 4  |
| 1.2 Pronóstico de la Situación Futura.....   | 4  |
| 1.3 Propuesta de Valor de la Solución .....  | 5  |
| 1.4 Benchmarking con la Competencia.....     | 7  |
| 1.5 Estimación de Costo del Proyecto.....    | 10 |
| 2. Carta de Transferencia de Tecnología..... | 12 |
| 3. Desarrollo .....                          | 13 |
| 3.1 Marketing Digital .....                  | 13 |
| 3.2 Comercio Electrónico .....               | 21 |
| 3.3 SCM.....                                 | 26 |
| 4. Matriz BCG .....                          | 34 |

# 1.- Resumen Ejecutivo

Lucha Papa es una empresa de snacks, comida y bebidas fundada en el 2021. La empresa cuenta actualmente con no más de diez trabajadores: cinco trabajando en las sucursales exclusivamente, dos managers y el equipo de marketing externo. Se realizó una investigación/análisis en las dos sucursales de Lucha Papa: una está localizada en Plaza Cuballilo y la segunda se encuentra en el Parque Metropolitano, ubicadas en Guadalajara y Zapopan Jalisco.

Esta investigación tiene el objetivo de encontrar las mejores estrategias de marketing para atraer y mantener un público fijo, ya que de los principales problemas que se encontraron es que las ventas dependen mucho del marketing de redes sociales, principalmente de TikTok e Instagram, es decir, que Lucha Papa tiene más clientes nuevos que llegan por videos virales pero aún así la comunidad de clientes recurrentes es muy reducida.

Esto provoca un problema puesto que causa que no se sepa con certeza una cantidad específica de cuánto producto se consumirá, ya que puede cambiar de una semana a otra: puede sobrar o faltar inventario para el servicio. Todo esto influye en la forma en que la empresa se debe organizar, por ello es indispensable prestarle atención y solucionarlo.

El establecer estrategias que ayuden a consolidar la empresa de manera que permita crecer exponencialmente es lo que se busca, tendrán que considerarse distintos aspectos que involucra la organización y desarrollo de las actividades principales para crear acciones acordes a lo que se hace bien o mal, dentro y fuera de la empresa.

Por último se cotiza todo los elementos que hacen posible las estrategias para aumentar el crecimiento de la empresa, tanto en consumidores como en las acciones que implementen dentro de la empresa para llegar al objetivo.

## 1.1 Diagnóstico de la Situación Actual

En el análisis que se realizó a la empresa, se detectó una deficiencia en lo siguiente:

- **Falta de publicidad en redes sociales.** Lucha Papa no utiliza publicidad en páginas como Facebook, Instagram o TikTok para llegar a más público. Solo hay publicidad esporádica.
- **Falta de marca pública en Google Maps o Waze.** Lucha Papa no aparece en estas búsquedas como publicidad o comercio.
- **No se usa Google Ads.** Al buscar palabras como “tostilocos”, “comida en Guadalajara” “antojos en Guadalajara”, no aparece Lucha Papa como recomendación.
- **Falta de influencers.** No se utilizan influencers para llegar a los públicos de comida.
- **Falta de inventario.** No hay un inventario en las tiendas.
- **No hay base de datos.** No hay una base de datos de qué es lo que se vende ni cuándo.
- **Manejo incorrecto de comercio electrónico.** Uber Eats, Rappi y Didi Food son plataformas que deben estar abiertas todo el tiempo. Lucha Papa no puede utilizarlas al mismo tiempo, por lo tanto, es deficiente.
- **No existe un tema sobre la facturación:** no se emiten facturas.

## 1.2 Pronóstico de la Situación Futura

Se busca con diferentes propuestas de mercadotecnia, llegar a muchas más impresiones.

Hubster app (Uber Eats, Didi, Rappi): 20% de aumento en ventas a domicilio.

Influencers redes sociales:

Publicidad de redes sociales:

Google ads: 100 y 220 clics en tus anuncios cada mes.

Waze ads: 20 mil a 35 mil impresiones al mes.

No se busca utilizar todas las opciones al mismo tiempo, ya que la capacidad de producción de Lucha Papa depende de los dos trabajadores que están en la sucursal, pero sí se buscan estimaciones y diferentes opciones para poder cambiar cada mes o cada dos meses de estrategia.

También se busca mejorar en las ventas a domicilio. Hubster es la aplicación que permite juntar las tres aplicaciones: Didi Food, Uber eats y Rappi en una sola aplicación para poder usarlas al mismo tiempo, poder organizarlas y usar de forma eficiente. Se estima duplicar y hasta triplicar las ventas mensuales.

Se busca contratar Soft Restaurant 10, el cual es un software ideal para cualquier tipo de negocio del ramo de alimentos y bebidas, ya que este se adapta a las necesidades del usuario y permite mantener un control, evitando fugas en el control de inventarios, ya que se pueden configurar las recetas de acuerdo con tu necesidad y se pueden revisar reportes de costos. Con esto se puede aumentar un 30% en utilidades (Soft Restaurant, 2022). Además, este software ofrece información valiosa en más de 50 reportes de ventas, inventarios o administrativos que ayudarán para la toma de decisiones, un ejemplo de estos puede ser el corte al cierre de turno, para saber cuánto se vendió, cual fue el ticket promedio, etc

Tomar el control de las áreas más importantes del negocio como lo son el control de inventarios, administración y control, punto de venta, reportes y análisis y facturación electrónica. Nos estaríamos ahorrando gastos innecesarios, ya que con este control detallado se puede reducir mermas, debido a que se tendrá un registro de cuánto producto se entra y cuanto sale.

### **1.3 Propuesta de Valor de la Solución**

#### **Publicidad en redes sociales**

Se realizará mayor publicidad en redes sociales como lo son Facebook Instagram y TikTok con fechas programadas para estar monitoreando en cual red social se puede sacar aún mayor provecho. Se realizan anotaciones para poder llegar a una conclusión. Una vez teniendo dicha información se cambiará la forma de hacer

publicidad, dándole prioridad a la aplicación que esté dando mejores resultados para así crecer como empresa y tener más oportunidades de crecimiento.

### **Google Maps o Waze**

Se tendrá presencia en google maps y waze. algunos de los clientes que han querido consumir han tenido problemas para encontrar las sucursales, a pesar de que ya se encuentra dicha información en redes sociales, para algunos les resulta más fácil buscar las sucursales por medio de google maps o waze, por ello se hará la presencia de lucha papa en estos dos medios para así tener mas presencia en diferentes medios y facilitar dicha información al cliente.

### **Google Ads**

Lucha papa no usa Google Ads lo cual no le permite posicionarse en el mercado de la mejor manera, al no tener Google Ads la empresa no aparece cuando algún posible cliente busca “antojos” “tostilocos” entre otras cosas, por lo cual los posibles clientes no pueden ver a la empresa y buscan otras opciones. Lucha papa estará en Google Ads ya que es de suma importancia para que así pueda crecer en el mercado y poder atraer a más posibles clientes sin la necesidad de buscar la empresa.

### **Influencers**

Los influencers cuentan con un rol muy importante para la publicidad ya que la mayoría de ellos cuentan con un segmento de mercado dirigido a los alimentos. Como cuentan ya con seguidores de ese mismo mercado, puede funcionar más que cualquier otro tipo de publicidad, dicho lo anterior, se buscará realizar este tipo de publicidad para poder incrementar el número de clientes.

### **inventario**

Para poder tener el control en cuanto los insumos en cada una de las sucursales es necesario hacer un inventario lo cual Lucha papá no tiene actualmente, teniendo el control de esto se puede tener un conteo exacto de las ganancias y pérdidas lo cual le daría un mayor control a la operación.

### **Base de datos**

Lucha papa tampoco cuenta con base de datos, lo cual también es necesario para un conteo exacto de las ventas del producto, la base de datos va de la mano con el inventario para poder tener un mayor control.

### **Comercio electrónico**

Lucha papa no podía utilizar las plataformas como DIDI, Uber Eats, Rappi al mismo tiempo ya que no contaban con un buen sistema, para ello se instalarán tabletas electrónicas especialmente para utilizar HUBSTER el cual es una herramienta que ayuda a poder utilizar estas tres aplicaciones al mismo tiempo para poder sacarle el mejor provecho a cada una.

### **Facturación**

Todas las empresas necesitan facturar para poder comprobar los ingresos, para evitar una revisión en este caso del SAT, multas, recargos y actualizaciones.

## **1.4 Benchmarking con la Competencia**

En éste caso el giro de la empresa Luchapapa se basa en alimentos que se podrían catalogar en antojos, son muchos los negocios que se pueden encontrar en este sector, sin embargo empresas que solamente se dediquen a ofrecer este tipo de productos en específico son casi nulos. A continuación, desarrollaremos aspectos a considerar que nuestros competidores tienen y nosotros podríamos beneficiarnos de implementar estrategias igual de innovadoras o mejores.

### ChiliPapas

Resumen:

El negocio ofrece distintos alimentos que se basan en papas con chamoy de naranja, éste lugar tiene 2 sucursales en Jalisco, la primera en Calle Av. Central Guillermo Gonzalez Camarena #229, Poniente 45136, Zapopan, Jalisco y Av. Guadalupe #4740, Col Jardines Guadalupe, Jalisco. En Culiacán cuentan con otra sucursal.

En Google maps cuentan con 5 estrellas de calificación, lo que las referencia bien, cuentan con página de instagram donde por medio de ella se maneja la publicidad

que mantiene al tanto a los consumidores. Mantiene horarios de las 5 p.m -10 p.m en la sucursal de Av. Central Guillermo Gonzalez Camarena #229 y de 7 p.m - 10 p.m en Av. Guadalupe #4740.

- Productos: Ofrecen 11 productos entre los cuales se encuentran chilipapas, chilipapas especiales, cevichurros, tostilocos, papas chinas, papas chinas especiales, pitufis, manzana preparada, cacahuatada, cacahuatada especial, diferentes bebidas y múltiples papas para escoger.
- Servicios: Su modo de negocio es arriba de un semi camper-carrito donde cuentan con servicio directo al cliente, sirven para llevar y su servicio es amable.
- Procesos: Como el lugar donde preparan los productos es portátil, a diario alistan los ingredientes que utilizan para la creación de los alimentos que ofrecen, de esta manera tratando de mantener la frescura de los alimentos.

### DODO Nordico Helados

#### Resumen

Es un lugar donde buscan satisfacer antojos dulces o salados, y repiten ser los mejores en helados y snacks, el negocio se encuentra localizado en Calle Pino #2286, Col Del Fresno 44900, Guadalajara y Calle Paseo Loma Sur #8106-A, Col Loma Dorada, Tonalá en Jalisco.

Éstos negocios se localizan en una zona donde sus horas de tránsito mayor de personas son entre las 7-10 a.m, 2-4 p.m y 7-9 p.m.

Aparecen en plataformas de servicio a domicilio como DiDi Food y para localizar las rutas al punto del establecimiento está Google maps, en donde cuenta con 4.6 estrellas y 87 comentarios de satisfacción por los clientes.

- Productos: Helados de diferentes sabores, brownie con helado, waffle con helado, dodosandwich, frappes de varios sabores, dorilocos, mix dodo, tostilocos, mega papas y chips locas.
- Servicios: Cuentan con 2 establecimientos en Jalisco, Servicio a domicilio por parte del negocio y por medio de plataformas, consumo en el lugar, para llevar y ambiente agradable.

- Procesos: Los alimentos se mantienen en constante refrigeración, se preparan al momento todo producto, excepto los helados que llevan un proceso previo para una mayor agilidad al atender al cliente.

## La Gusqueriloca

### Resumen

Es un negocio con diversos productos que asegura complacer el antojo de algo delicioso, este lugar se encuentra en Calle Isla ustica #2824, Col Villa Guerrero 44987 en Guadalajara, Jalisco.

Cuenta con una ubicación céntrica tomando en cuenta la zona Metropolitana donde hay más tránsito de personas y lugar de casas habitación sumamente poblado.

El lugar tiene 4.6 estrellas y recibe buenas críticas en Google maps sitio web donde se puede localizar el negocio, aparte de estar conectado por medio de plataforma de comida a domicilio como es DiDi Food.

- Productos: Taquilocos, gomiboing, sushino, maruloca, frappe, tostillocos, sandipop, mango loco, vaso loco, chiqui frutifantastica, piñalina, duro con salsa, manzaloca, duro con salsa familiar, frutifantastica, raspado batido ch, batiloco, cheetorreado, gomilocas, vaquita loca y raspado batido gde.
- Servicios: Solo cuentan con servicio a domicilio por medio de plataforma de delivery (DiDi Food), cuenta con buen higiene y ambiente ameno.
- Procesos: El producto es preparado al momento, cuentan con ingredientes ya hechos por lo que su tiempo de respuesta no rebasa los 10 minutos posteriores a su pedido, en horas de mayor tránsito su tiempo máximo es de 20 minutos de respuesta.

### **Análisis de comparación**

La organización con la que se describieron a las 3 competencias de negocio, fueron estratégicamente ordenadas por importancia, similitud y amenaza que producen a nuestra empresa Lucha Papa.

Como se puede observar que solo una de ellas se acerca más al concepto de Lucha Papa, esto debido a que maneja productos sumamente parecidos y cuenta con 2 sucursales en Jalisco, sin embargo, no alcanza a ofertar el mismo número de productos que nuestra empresa, dicha competencia es Chili Papas.

En segundo lugar, tenemos a DODO Nórdico Helado el cual principalmente ofrece helados y productos fríos, se contempló en la comparación ya que como se muestra en su sitio web vender también algunas variaciones de papas con variedad de ingredientes deliciosos para acompañar, lo cual se asemeja a nuestros productos. Por último, encontramos a La Gusqueriloca que es un lugar que combina a los dos negocios antes mencionados, pues cuenta tanto con productos fríos como papas preparadas, sin embargo es sencillo el lugar y no invierte redes sociales.

Al comparar éstos 3 negocios con nuestra empresa Lucha Papa nos dimos cuenta que el marketing juega un papel indispensable en el alcance que se puede obtener, se considerará no disminuir la presencia en las plataformas digitales ya sean para publicitar como para vender.

## **1.5 Estimación de Costo del Proyecto**

Para la estimación de costos del proyecto se deben tener en cuenta diferentes cuestiones que Lucha Papa también deberá tomar en cuenta:

1. La capacidad de producción de sus trabajadores
2. El resultado esperado de cada estrategia

Es importante comprender ambas opciones porque no podemos agregar todas las estrategias al mismo tiempo, considerando que no se tiene la capacidad de producción para manejar toda esa gente.

Cada estrategia tiene costos aproximados:

- Google ads: \$1500 al mes.
- Waze ads: \$1000 a \$1500 al mes.
- Influencers: \$500 a \$2000 por uso.

Por su parte, hay otras estrategias que van a estar ya siendo utilizadas de planta al ser necesarias.

Por su parte, Hubster, el cual sería una inversión de \$1598 mxn/por mes, tablet incluida.

Y la licencia de Soft Restaurant, incluyendo el Hardware de los dos establecimientos, los cuales sería la pantalla, el cajón, la impresora de tickets, y un curso de capacitación sería un monto total de: \$61,640.12

Esto quiere decir que Lucha Papa decidirá cuánto invertir y cuándo.

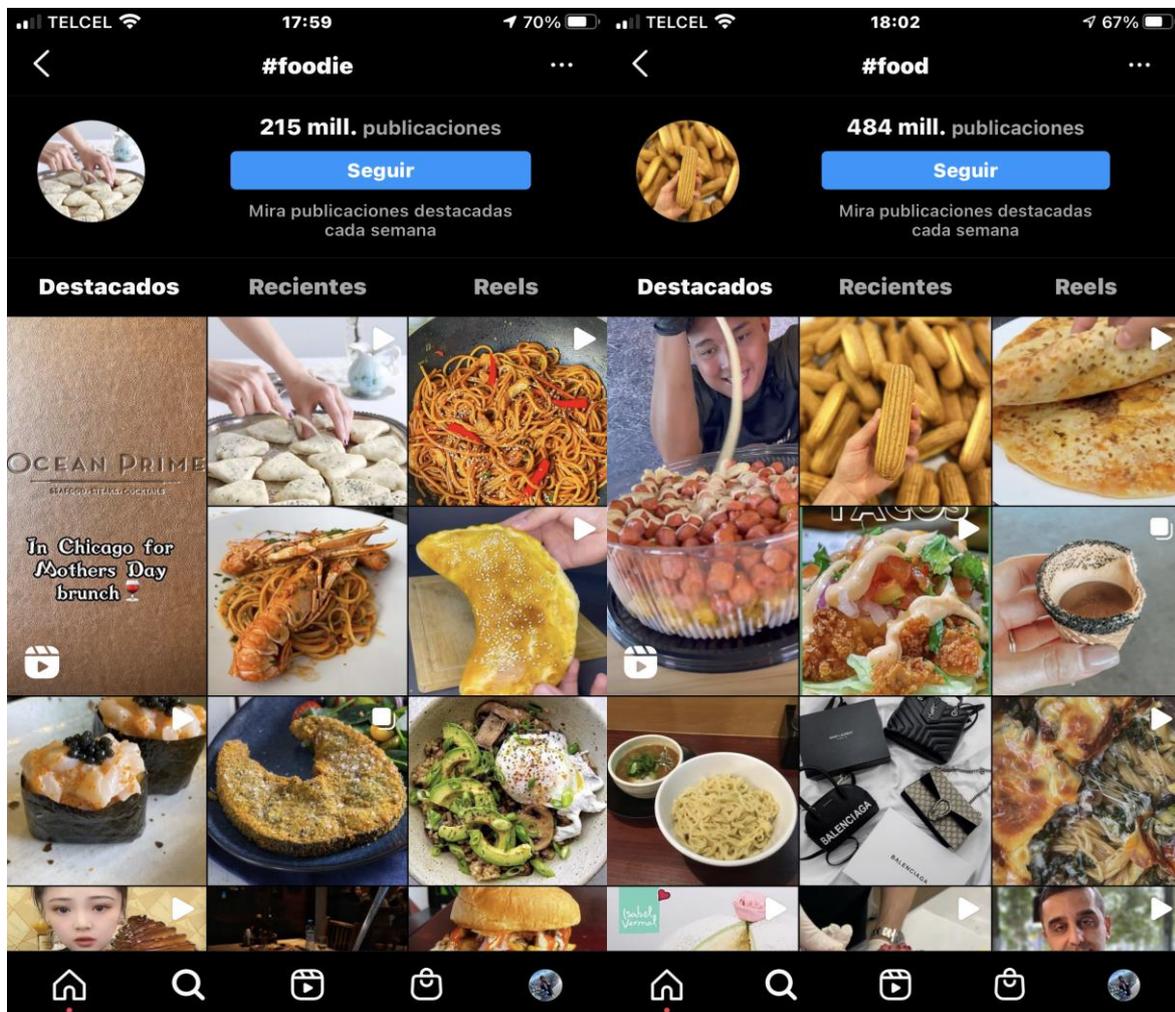
### 3. Desarrollo

#### 3.1 Marketing Digital

##### Influencers foodie

En México, en los últimos años se ha dado una tendencia por comercializar los productos o servicios de las empresas por medio de influencers que son personas con mucho alcance (visualización) en redes sociales, las empresas comenzaron a entender que es publicidad más instantánea, existen influencers que se dedican a hacer contenido de comida y son ahora en día tan importantes que se les llaman *foodie*, influencers de gastronomía, ya sea que preparen o prueben de todo tipo de comida en la ciudad.

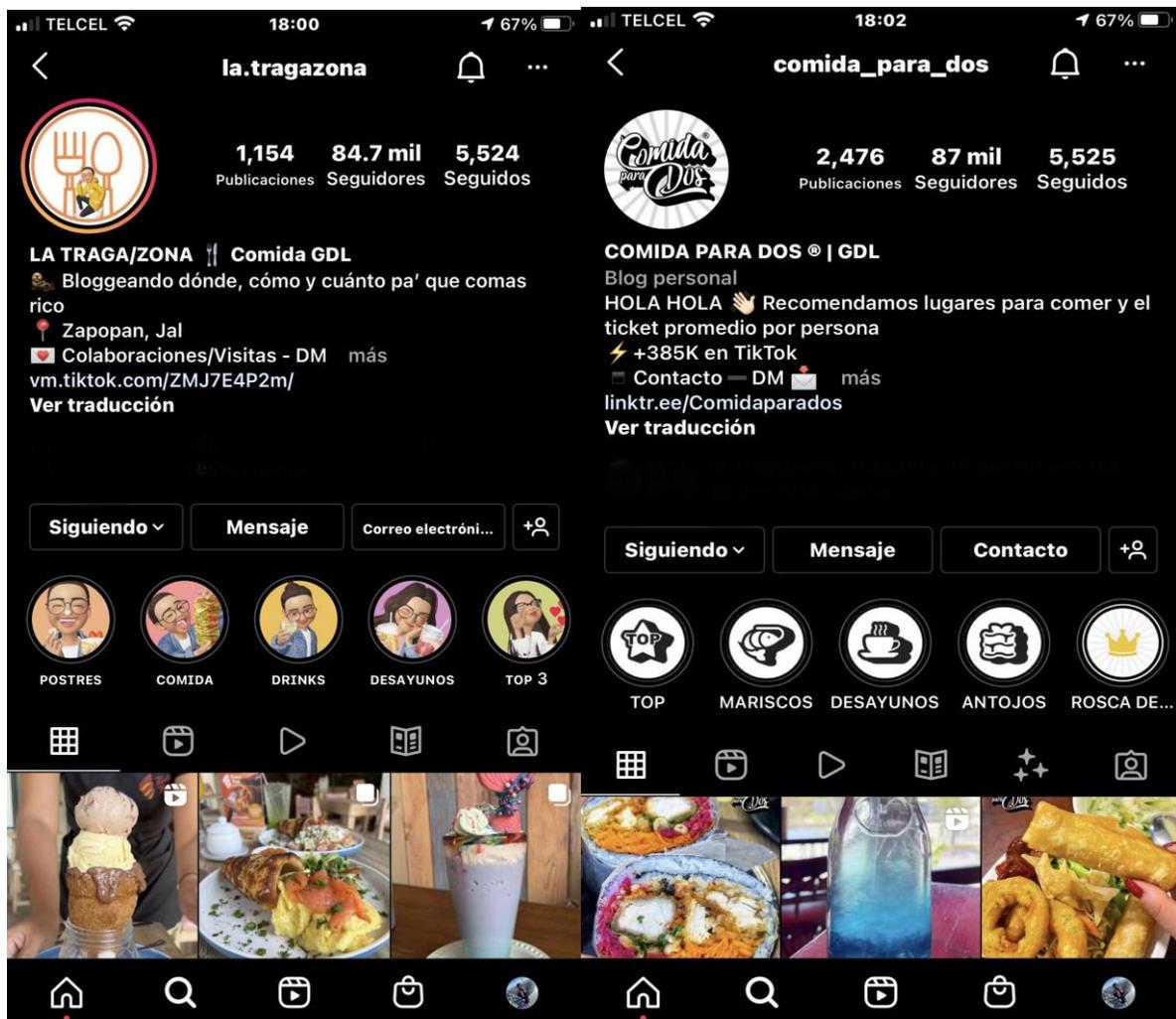
Los seguidores, el contenido y el engagement de estos temas se pueden ver, por ejemplo, en Instagram, donde #foodie tiene más de 215 millones de publicaciones, mientras #food tiene más de 484 millones.



En las redes sociales podemos encontrar páginas de todo y en este caso no dejaremos pasar que hay paginas en Instagram, las cuales se especializan en visitar y probar comida de distinto lugares, una vez que las personas filman la experiencia en el lugar dan reseñas de los productos que consumieron recomendando a los lugares e invitando que asistan a ellos.

En este caso lo que se propone es contactar a “LA TRAGA/ZONA” y a “COMIDA PARA DOS”, quienes cuentan con más de 84.7 mil seguidores en el caso de la primera página y 87 mil seguidores en la segunda página, éstos dos lugares visitan establecimientos en Guadalajara, el fin es hacer unas colaboraciones con ellos para dar a conocer a “LuchaPapa” a miles de personas que pudieran interesarles sus productos.

Los precios de ambos varían pero están en LA TRAGA/ZONA en más o menos \$500, y para “COMIDA PARA DOS” más o menos \$2,000. El costo también depende de qué quieras que suban y dónde.



## Waze ads

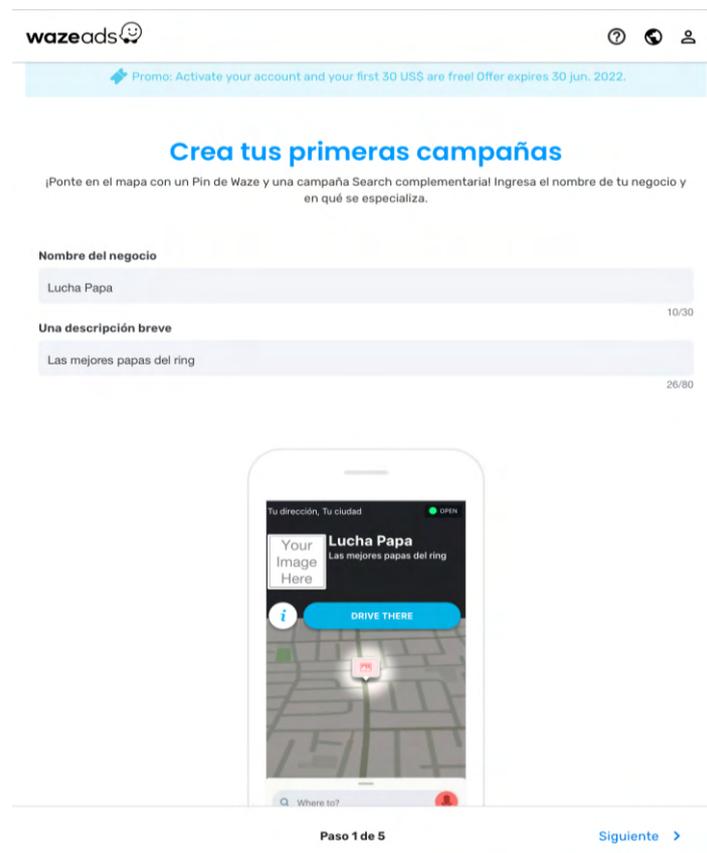
Waze es una aplicación de GPS gratuito que cuenta con más de dos millones de usuarios diariamente solamente en la Ciudad de México, teniendo presencia en todo el país (Hernández, 2020). Esta aplicación móvil también es propiedad de Google, pero cuenta con las características del crowdsourcing, por lo tanto, los usuarios, es decir, la comunidad que usa Waze, puede hacer comentarios, reportar e interactuar en la aplicación.

Es una aplicación muy atractiva para los conductores y es la aplicación de transporte más descargada en Android y la quinta en IOS (Fernández, 2019).

Waze ads, es la publicidad que aparece dentro de la aplicación. Se puede elegir dónde realizar las campañas por geolocalización y segmentación, también por idioma, sistema operativo (Android, IOS, Windows Phone), hora de, día, distancia que se vaya a conducir, etc.

Para Lucha Papa no se necesitan más de 20 mil a 25 mil impresiones al mes, ya que no cuenta con la capacidad para tener gran cantidad de consumidores.

Si ponemos un aproximado de \$1000 a \$1500 pesos al mes por cada sucursal, para Waze ads se estimaría \$2500 al mes.



The image shows a screenshot of the Waze Ads setup interface. At the top, the 'wazeads' logo is on the left, and help, share, and user icons are on the right. A light blue banner below the logo contains a promotional message: 'Promo: Activate your account and your first 30 US\$ are free! Offer expires 30 Jun. 2022.' The main heading is 'Crea tus primeras campañas' in blue. Below this, a sub-heading reads: '¡Ponte en el mapa con un Pin de Waze y una campaña Search complementarial Ingresas el nombre de tu negocio y en qué se especializa.' There are two input fields: 'Nombre del negocio' with the text 'Lucha Papa' and a character count of '10/30'; and 'Una descripción breve' with the text 'Las mejores papas del ring' and a character count of '26/80'. At the bottom, there is a preview of a smartphone displaying the Waze app interface with a search result for 'Lucha Papa' showing a map, a 'DRIVE THERE' button, and a 'Your Image Here' placeholder. The footer of the screen shows 'Paso 1 de 5' and a 'Siguiente >' button.

## Selecciona un presupuesto diario

¿Cuánto quieres invertir por día?

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>3 US\$ por día</b><br>90 US\$ por mes | <b>Recomendado</b><br><b>5 US\$ por día</b><br>150 US\$ por mes | <b>8 US\$ por día</b><br>240 US\$ por mes |
|--|---|---|

Your campaign budget is below our minimum of 60 for Pin campaigns. Please increase your daily budget.

Usa un presupuesto personalizado

Presupuesto mensual

Aproximadamente  
**1 US\$ por día**

### Tus resultados

Media aproximada de impresiones al mes  
**20K-25K**



### Define tu presupuesto con confianza

Solo pagarás por los anuncios que se muestren.

El presupuesto recomendado se basa en el formato del anuncio, la ubicación del local y la geolocalización

Promo: Activate your account and your first 30 US\$ are free! Offer expires 30 jun. 2022.

### Selecciona un presupuesto diario

¿Cuánto quieres invertir por día?

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>3 US\$ por día</b><br>90 US\$ por mes | <small>Recomendado</small><br><b>5 US\$ por día</b><br>150 US\$ por mes | <b>8 US\$ por día</b><br>240 US\$ por mes |
|--|---|---|

Usa un presupuesto personalizado >



**Define tu presupuesto con confianza**

Solo pagarás por los anuncios que se muestren.

El presupuesto recomendado se basa en el formato del anuncio, la ubicación del local y la geolocalización

¿Necesitas ayuda? [Contáctanos](#) o visita nuestro [centro de ayuda](#).

Promo: Activate your account and your first 30 US\$ are free! Offer expires 30 jun. 2022.

### Selecciona un presupuesto diario

¿Cuánto quieres invertir por día?

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>3 US\$ por día</b><br>90 US\$ por mes | <small>Recomendado</small><br><b>5 US\$ por día</b><br>150 US\$ por mes | <b>8 US\$ por día</b><br>240 US\$ por mes |
|--|---|---|

Usa un presupuesto personalizado >



**Define tu presupuesto con confianza**

Solo pagarás por los anuncios que se muestren.

El presupuesto recomendado se basa en el formato del anuncio, la ubicación del local y la geolocalización

¿Necesitas ayuda? [Contáctanos](#) o visita nuestro [centro de ayuda](#).

Google es el buscador web más usado, propiedad de Alphabet, Inc. y Google tiene un modelo de negocio donde se centra en campañas para generar tráfico o campañas para generar oportunidades de negocio, el cual sería el llamado Google Ads.

Google recomienda utilizar una combinación de campañas orientadas en palabras clave en la Red de búsqueda de Google y en la Red de Display de Google.

En la red de búsqueda de Google, cuándo se publican anuncios en esta red pueden aparecer en las páginas de resultados de la búsqueda con Google. La empresa elige las palabras claves (por ejemplo: comida, Guadalajara, golosinas, entre otros, en nuestro caso). También tiene la opción de que los anuncios aparezcan en otros sitios de búsqueda, no solamente en Google.

Por último, con la Red de Display, se puede utilizar la orientación contextual para centrar la campaña a páginas específicas y relevantes para lo que se busca o el giro de la publicidad que se está haciendo.

Para medir la eficacia, Google permite medir ciertos elementos. Primeramente se realiza un seguimiento de las conversiones con una aplicación que lleva ese nombre. Al configurar esta herramienta se puede controlar métricas como la cantidad de conversiones, el costo y el porcentaje por conversión. También datos de conversión de palabras clave y datos de la página de destino.

Después de sacar un presupuesto en Google ads donde se busca que principalmente la publicidad se centre en las tiendas físicas, buscando más compradores físicos.

Si se pagan \$51.30 pesos diarios, lo cual sería alrededor de \$1560 pesos al mes, solo se tendría que pagar eso porque se le está dando publicidad a la página principal de Lucha Papa, es decir, la página de Instagram, donde se tiene información de las dos tiendas.



## ¿Cuál es tu objetivo publicitario principal?



Recibir más llamadas telefónicas



Obtener más ventas o suscripciones en el sitio web



Recibir más visitas a tu establecimiento



Consigue más visualizaciones e interacciones en YouTube

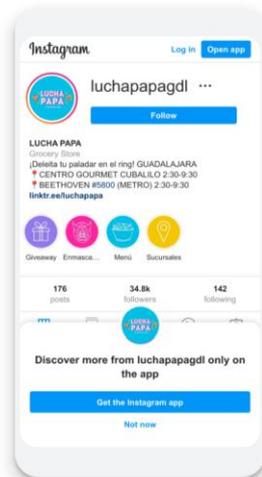
Siguiente



Gracias, esta es la página a la que llegan los usuarios después de hacer clic en tu anuncio

Móvil

Ordenador



Atrás

Siguiente

¿Necesitas ayuda?

Llama al 800-123-8320  
(De lunes a viernes, de 06:00 a 18:00)

Chat en directo



26/30

Título 3

Visítanos

9/30

Descripción 1

Lucha Papa son las mejores papas para disfrutar en familia

58/90

Descripción 2

¡No importan tus gustos, encontrarás la mejor para ti!

54/90

Mostrar un botón de llamada en el anuncio

México ▾

Número de teléfono



¿Necesitas inspiración? [Más información sobre cómo redactar anuncios eficaces](#)

[Atrás](#)

[Siguiente](#)

¿Necesitas ayuda?



Fija un presupuesto para obtener los resultados que quieres

Seleccionar una opción de presupuesto

Moneda:

peso mexicano (MXN) ▾

**20,50 MXN** al día de media

· 623 MXN al mes como máximo

Según lo estimado, conseguirás entre 100 y 220 clics en tus anuncios cada mes

Recomendado para ti ⓘ

**51,30 MXN** al día de media

· 1.560 MXN al mes como máximo

Según lo estimado, conseguirás entre 270 y 530 clics en tus anuncios cada mes

**118,40 MXN** al día de media

· 3.599 MXN al mes como máximo

Según lo estimado, conseguirás entre 620 y 1.220 clics en tus anuncios cada mes

Introducir mi presupuesto

Solo pagas por los clics que recibe tu anuncio. Es posible que algunos días gastes una cantidad inferior a la media diaria, y que otros días gastes una cantidad superior. No obstante, no pagarás más del máximo mensual por todo el mes. [Más información](#)

## 3.2 Comercio Electrónico

### Hubster

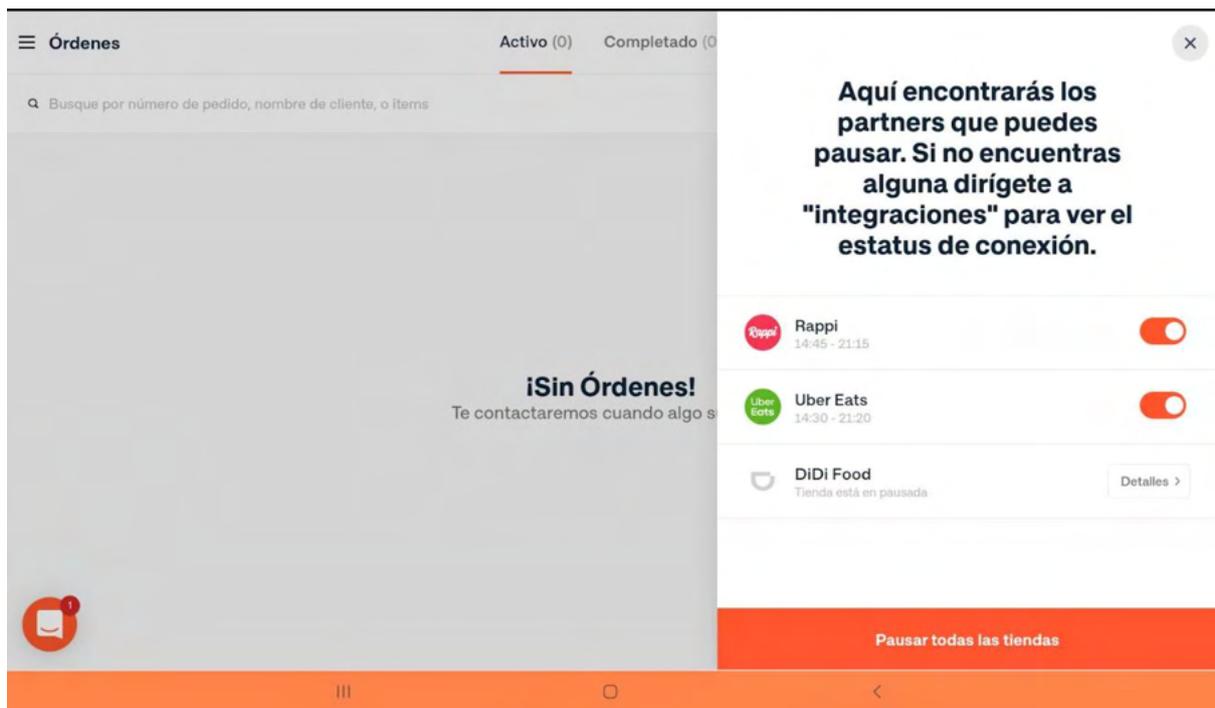
La industria de la entrega a domicilio ha crecido un 300% más rápido que el tráfico de restaurantes desde 2014. Además, se ha descubierto que para trabajar con plataformas de entrega a domicilio aumenta el volumen de ventas de los restaurantes entre un 10-20%. Los clientes que realizan un pedido en línea en un restaurante visitarán ese restaurante con un 67% más de frecuencia que los que no lo hacen. Por lo tanto es importante tomarle más atención a la compra por medio de internet.

Para vender por medio de internet, Lucha Papa cuenta con Rappi, Didi Food y Uber Eats, pero para cada plataforma necesita un dispositivo diferente, ya que estos tienen que estar encendidos todo el tiempo, además no se tiene un control de lo que se vende por medio de estas plataformas. Como solución se propone contratar Hubster.

Hubster es una plataforma de gestión de delivery que puede ayudar a aumentar las ventas y la eficiencia de la PyMe con la ayuda de reportes detallados. La alianza que tienen con las principales plataformas de delivery y canales de venta directa al consumidor les ayuda a darle a los clientes y dueños de restaurantes, automatización de diferentes funcionalidades, como aceptación automática, e informes, dando las herramientas para llevar a la eficiencia máxima su operación.

La tecnología de análisis y gestión de pedidos es fácil y se adapta para satisfacer las necesidades de los pedidos.

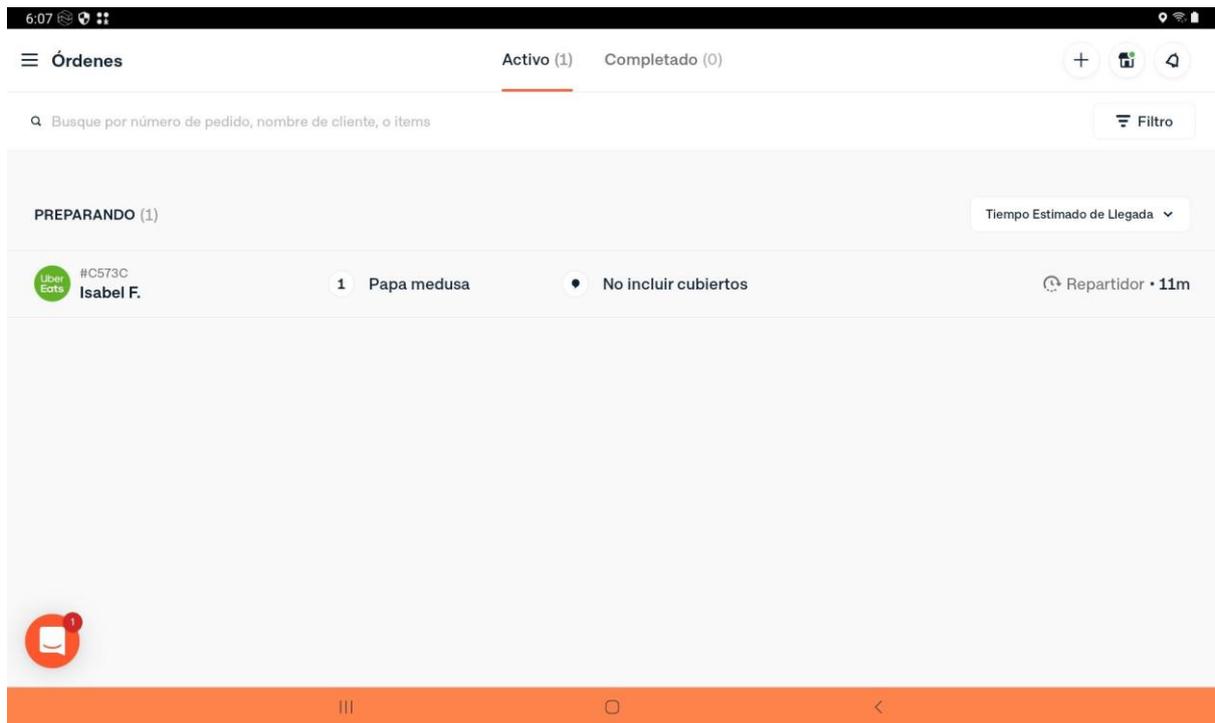
Hubster se encarga de abrir tu tienda online a la hora que lo estipules, sin embargo también se puede hacer de manera manual.



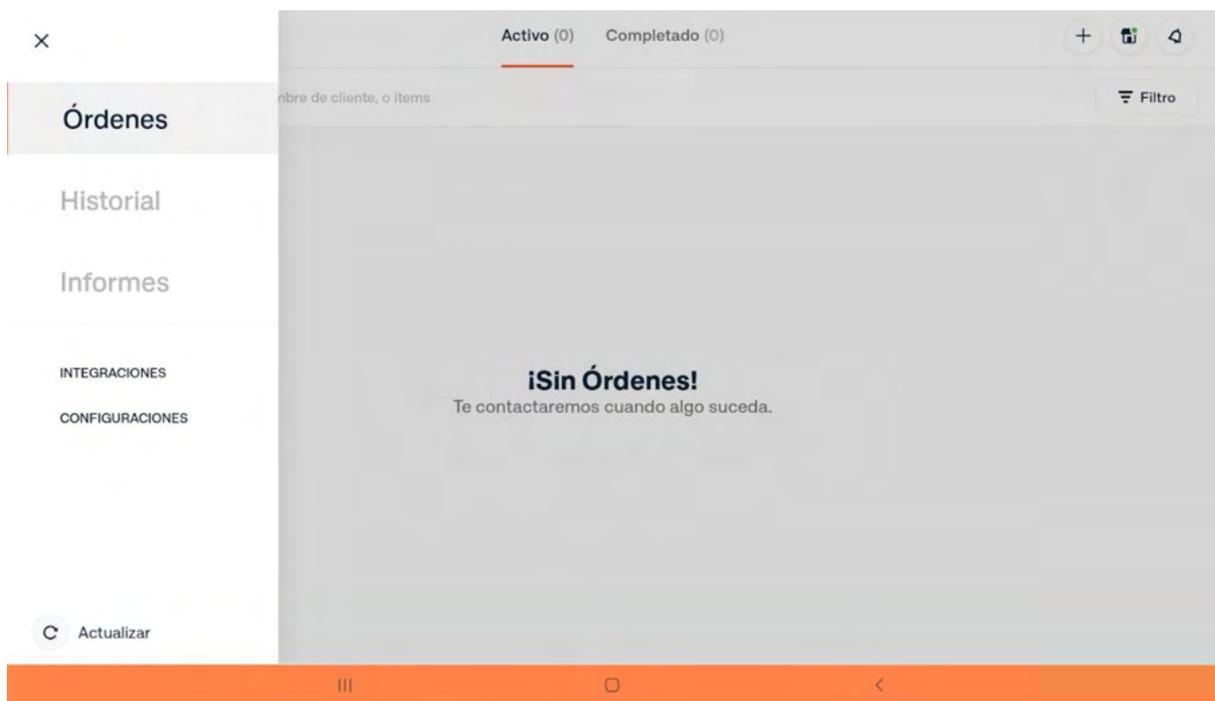
Se recibe la notificación en la pantalla donde se pueden declinar o aceptar el pedido, el aceptar el pedido se puede hacer manualmente o configurar a aceptar automáticamente para las órdenes de pedido que van llegando, esta última con el fin de evitar pérdidas de órdenes. Al momento de aceptarlo se imprime la orden en un ticket.



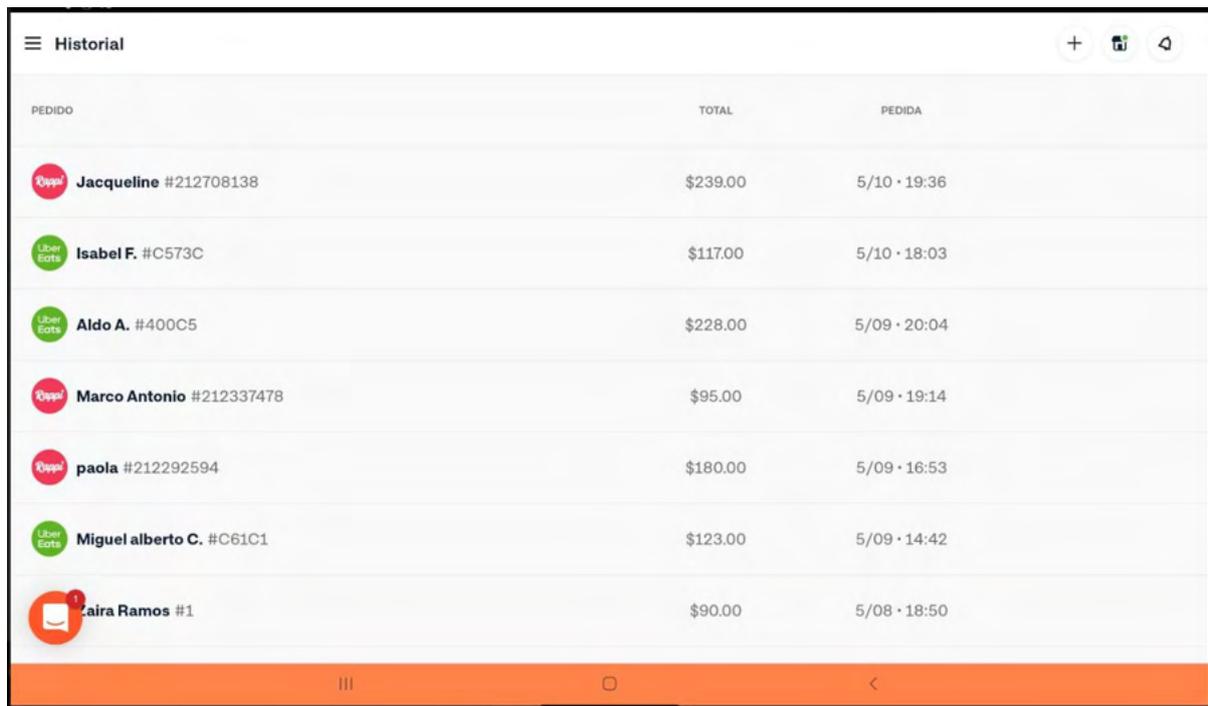
En la app se podrán observar todas las órdenes desde una sola pantalla, aparecerá del lado izquierdo de qué plataforma se ordenó, el producto, alguna especificación y en cuanto tiempo llega el repartidor.



La app te viene con tres apartados: órdenes, historial e informes.



La función de poder observar el historial de pedidos te dice de qué plataforma llegó, el nombre de la persona que lo ordenó, el monto que pagó, si fue rechazado, perdido o aceptado, este último con fecha y hora en la que fue realizado.

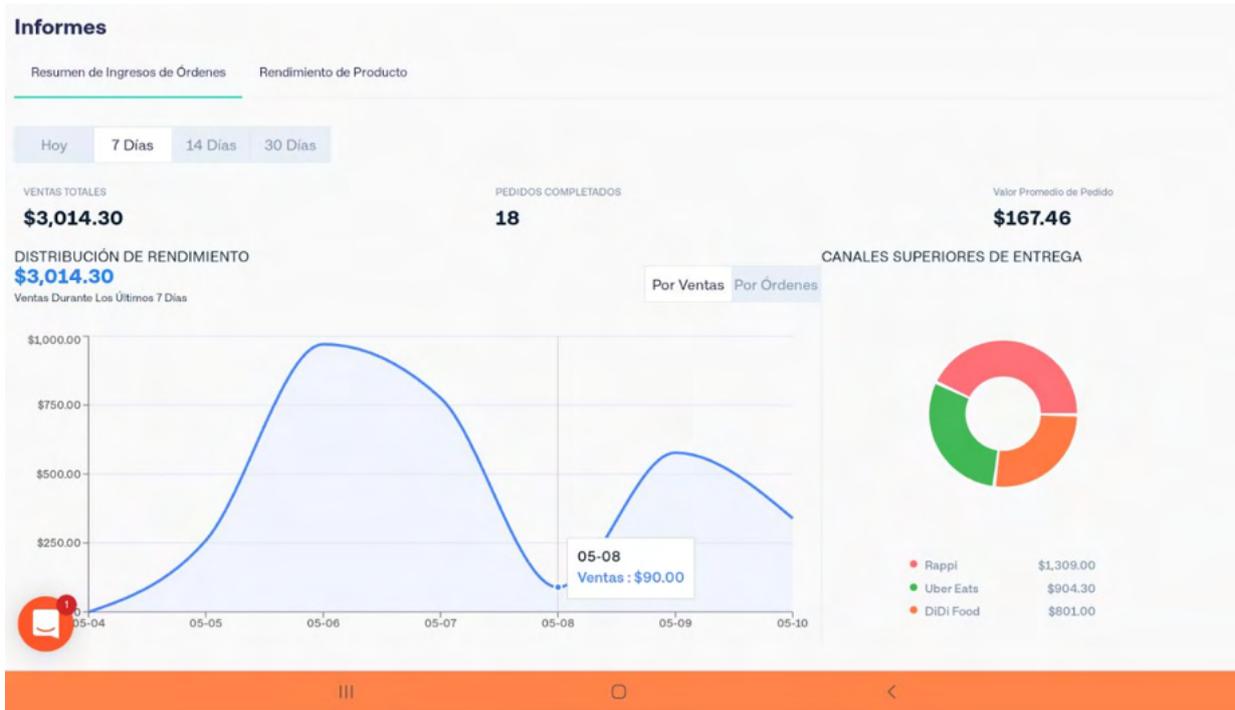


The screenshot shows a mobile application interface titled 'Historial'. It features a list of orders with columns for 'PEDIDO', 'TOTAL', and 'PEDIDA'. Each row includes a platform logo, the customer's name and ID, the total amount, and the date and time of the order.

| PEDIDO  | TOTAL    | PEDIDA       |
|---|----------|--------------|
|  <b>Jacqueline</b> #212708138    | \$239.00 | 5/10 · 19:36 |
|  <b>Isabel F.</b> #C573C         | \$117.00 | 5/10 · 18:03 |
|  <b>Aldo A.</b> #400C5           | \$228.00 | 5/09 · 20:04 |
|  <b>Marco Antonio</b> #212337478 | \$95.00  | 5/09 · 19:14 |
|  <b>paola</b> #212292594         | \$180.00 | 5/09 · 16:53 |
|  <b>Miguel alberto C.</b> #C61C1 | \$123.00 | 5/09 · 14:42 |
|  <b>Aira Ramos</b> #1            | \$90.00  | 5/08 · 18:50 |

El apartado de informes te hace un resumen de ingresos de órdenes y otro de rendimiento de producto, esto puede ser por día, 7 días, 14 días y 30 días.

En el resumen de ingresos de órdenes aparece en cantidad monetaria cuánto se ha vendido, cuántos pedidos se completaron y un valor promedio de cada pedido. Además, te arroja dos gráficas, una en donde ilustra las ventas durante el periodo seleccionado y la otra un gráfico circular el cual nos dice cuánto se vendió en cada app.



En el informe de Rendimiento de Producto, te muestra el nombre del producto vendido, la cantidad y el monto de la venta total.

### Informes

Resumen de Ingresos de Órdenes    Rendimiento de Producto

Hoy    7 Días    14 Días    30 Días

| NOMBRE DEL PRODUCTO          | CANTIDAD VENDIDA | VENTAS TOTALES |
|------------------------------|------------------|----------------|
| 2 Papas y 2 Aguas de Sabor   | 2                | \$478.00       |
| Agua natural                 | 1                | \$21.00        |
| Aguas de sabor               | 6                | \$210.00       |
| Arma Tus Papas               | 2                | \$300.00       |
| Arma las tuyas               | 2                | \$280.00       |
| Arma tus papas               | 2                | \$235.00       |
| COMPARTE CON AMIGOS 4 PAPAS! | 1                | \$350.00       |
| Comparte con Amigos 4 Papas! | 1                | \$350.00       |
| Crazy Corn                   | 2                | \$170.00       |

Manejan tres soluciones para los negocios, el ideal para Lucha Papa, sería la Solución Core, el cual está diseñado para incrementar la eficiencia operacional, ventas y para ser exitoso en delivery. Esta solución incluye:

Todos los pedidos en un solo lugar. Las tres aplicaciones, Didi Food, Rappi y Uber en una sola app.

- Auto-aceptación: el cual consta de aceptar automáticamente el pedido del cliente.
- Auto-impresión: la impresión automática del ticket
- Gestión de agotados: cuando un producto se termina, hacer que se actualice de forma rápida en todas las plataformas.
- Reporte del Top items del menú
- Historial de pedidos
- Exportación de data
- Soporte por Chat y correo
- Notificación de pedidos modificados
- Multi-marcas
- Gestión de menús
- Reportes en vivo
- Registro de pedidos manuales
- Menú digital
- Soporte por WhatsApp: esto es bastante importante, ya que existe un grupo con asesores y empleados, el cual en cuanto se tiene algún problema operativo con cierto pedido, algún repartidor, una modificación del menú o gestionar los productos agotados, con sólo notificarlo por medio de WhatsApp y ellos lo resuelven.

El costo de la opción Core es de \$799 mxn/por mes. Por lo tanto por las dos tablets, la app Hubster y el servicio Core sería un total de \$1598 mxn/por mes.

### **3.3 SCM**

#### Soft Restaurant

Es un software funcional para negocios pequeños, medianos o cadenas de restaurantes, es el sistema más completo dentro de la industria, ya que incluye todo lo necesario para operar con éxito.

Soft Restaurant es un sistema ideal para la administración y operación de los negocios de comida, ya que permite tener el control total de todas las áreas del negocio. Además se podrá reducir la merma de los productos, mejorar los tiempos y calidad del servicio y encontrar áreas de oportunidad para disminuir costos.



Captura de Productos

Las funciones principales de este software son:

Administración y control: lleva el control total de Lucha Papa, se puede agregar las compras, ver las ventas, inventario, proveedores, clientes, costos, entre otros.



Este software te ayuda a separar a tener un control de cuánto se vendió, el número de cuentas, un historial de cuales y de cuanto fueron.

SOFT RESTAURANT 8.1.0 - LUCHA - USUARIO: - NC: SR8.1STD01MX8660844

Configuración Edición Catálogos Caja Ventas Operaciones Almacén Consultas Reportes Seguridad Mantenimiento Ayuda

Servicio Rápido

ENVIAR MENSAJE PERSONAS Pagar Cuentas TARJETA DESCTO. CERRAR TODOS ALIMENTOS BEBIDAS FAVORITOS

Pagar

EFECTIVO

VISA

MasterCard

AMERICAN EXPRESS

CREDITO

PROPIA

ENTER

CONSUMO \$120.00

PROP. INCLUIDA: \$0.00

Total en M.N.: \$120.00

Cambio M.N.: \$0.00

TARJETA: NOMBRE DEL TITULAR:

| Clave | Descripción      | Importe | Importe total |
|-------|------------------|---------|---------------|
| EF    | EFECTIVO         | \$60.00 | \$60.00       |
| VISA  | VISA             | \$60.00 | \$60.00       |
| MC    | MASTERCARD       | \$0.00  | \$0.00        |
| AMEX  | AMERICAN EXPRESS | \$0.00  | \$0.00        |
| CR    | CREDITO          | \$0.00  | \$0.00        |
| DL    | DOLARES          | \$0.00  | \$0.00        |
| VAL   | VALES            | \$0.00  | \$0.00        |

SALDO: \$0.00 \$120.00

IMPUESTOS: \$0.00

CARGO: \$0.00

TOTAL: \$120.00

COMENTARIO ESCRITO RETROCEDER AVANZAR

SOFT RESTAURANT 8.1.0 - LUCHA - USUARIO: - NC: SR8.1STD01MX8660844

Configuración Edición Catálogos Caja Ventas Operaciones Almacén Consultas Reportes Seguridad Mantenimiento Ayuda

Consulta de cuentas

Archivo Servicio: Seres: Estación:

HISTÓRICO (TODOS) (TODAS) (TODAS)

FOLIO CUENTA NOTA CONSUMO ACTUALIZAR

Todos Turno Periodo

Det: 11/04/2022 12:00:00 a.m.

Al: 11/05/2022 11:59:59 p.m.

Mesa: Folio cuenta: 0

Mesero: Folio nota consumo: 0

Ciente: Folio factura: 0

Personas: Reservación: Orden:

Id Turno: Comisionista: Apertura:

Area: Puntos generados: Cierre:

| Mov. | Comanda | Cantidad | Clave | Descripción                   | Desc. | Importe |
|------|---------|----------|-------|-------------------------------|-------|---------|
| 8726 |         |          |       | 10/05/2022 09:20:00 PM CHARLY |       |         |
| 8725 |         |          |       | 10/05/2022 09:18:28 PM        |       |         |
| 8724 |         |          |       | 10/05/2022 08:54:01 PM        |       |         |
| 8723 |         |          |       | 10/05/2022 08:47:16 PM        |       |         |
| 8722 |         |          |       | 10/05/2022 08:39:12 PM        |       |         |
| 8721 |         |          |       | 10/05/2022 08:21:12 PM        |       |         |
| 8720 |         |          |       | 10/05/2022 08:04:29 PM        |       |         |
| 8719 |         |          |       | 10/05/2022 07:56:54 PM        |       |         |
| 8718 |         |          |       | 10/05/2022 07:49:41 PM        |       |         |
| 8717 |         |          |       | 10/05/2022 07:49:11 PM        |       |         |
| 8716 |         |          |       | 10/05/2022 07:47:54 PM        |       |         |
| 8715 |         |          |       | 10/05/2022 07:06:21 PM        |       |         |
| 8714 |         |          |       | 10/05/2022 06:31:35 PM        |       |         |
| 8713 |         |          |       | 10/05/2022 05:04:35 PM        |       |         |
| 8712 |         |          |       | 10/05/2022 03:43:49 PM        |       |         |
| 8711 |         |          |       | 10/05/2022 03:39:36 PM        |       |         |
| 8710 |         |          |       | 09/05/2022 08:17:32 PM        |       |         |
| 8709 |         |          |       | 09/05/2022 08:05:19 PM        |       |         |
| 8708 |         |          |       | 09/05/2022 07:18:18 PM        |       |         |
| 8707 |         |          |       | 09/05/2022 06:52:41 PM        |       |         |
| 8706 |         |          |       | 09/05/2022 06:08:14 PM        |       |         |
| 8705 |         |          |       | 09/05/2022 06:07:58 PM        |       |         |
| 8704 |         |          |       | 09/05/2022 05:36:16 PM        |       |         |
| 8703 |         |          |       | 09/05/2022 02:54:04 PM        |       |         |
| 8702 |         |          |       | 08/05/2022 06:42:25 PM        |       |         |
| 8701 |         |          |       | 08/05/2022 06:40:48 PM        |       |         |
| 8700 |         |          |       | 08/05/2022 06:37:40 PM        |       |         |
| 8699 |         |          |       | 08/05/2022 06:36:14 PM        |       |         |

| Clave | Descripción | Importe | Propina |
|-------|-------------|---------|---------|
|       |             |         |         |

Subtotal: \$0.00

Monedero: \$0.00

Descuento: 0.00 % \$0.00

Impuestos: \$0.00

Propina: \$0.00

Cargo: \$0.00

Total: \$0.00

Punto de venta: se puede brindar un servicio fácil y rápido en diferentes modalidades, como fast food y servicio a comedor.



Reporte y Análisis: existen más de 50 diferentes tipos de reportes para realizar la toma de decisiones basado en el análisis de datos reales. Se puede seleccionar las fechas específicas, ya sea por turno, periodo o anual. Además de tener la opción seleccionar solo los productos de interés. Los reportes pueden tener distintos destinos de impresión, lo que es a una impresora, en pantalla o en Excel. En la parte de abajo se ilustra cómo se vería una tabla extraída de Soft Restaurant.

| CLAVE            | DESCRIPCION      | PRECIO VENTA PROMEDIO INCLUYE IVA | CANTIDAD VENDIDA | VENTA TOTAL | PRECIO VENTA EN CATÁLOGO INCLUYE IVA | VENTA TOTAL (PRECIO CATÁLOGO) |             |
|------------------|------------------|-----------------------------------|------------------|-------------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------|
| LAS ENMASCAPAPAS |                  |                                   |                  |             |                                      |                               |             |
| 0113             | BESTIA VERDE     | \$65.00                           | 1.00             | \$65.00     | \$65.00                              | \$65.00                       |             |
| 0103             | CRAZY CORN       | \$65.00                           | 50.00            | \$2,750.00  | \$65.00                              | \$2,750.00                    |             |
| 0109             | DEBENTE JHON     | \$65.00                           | 50.00            | \$2,750.00  | \$65.00                              | \$2,750.00                    |             |
| 1404             | ESPECIAL TIK TOK | \$75.00                           | 13.00            | \$975.00    | \$75.00                              | \$975.00                      |             |
| 0111             | FLAMA ROJA       | \$65.00                           | 13.00            | \$845.00    | \$65.00                              | \$845.00                      |             |
| 0115             | FURIA TROPICAL   | \$60.00                           | 12.00            | \$720.00    | \$60.00                              | \$720.00                      |             |
| 0112             | LADY CHIPS       | \$65.00                           | 7.00             | \$455.00    | \$65.00                              | \$455.00                      |             |
| 0114             | LAVA ARDIENTE    | \$65.00                           | 39.00            | \$2,535.00  | \$65.00                              | \$2,535.00                    |             |
| 0104             | PAPAMEDUSA       | \$60.00                           | 106.00           | \$6,360.00  | \$60.00                              | \$6,360.00                    |             |
| 0102             | PAPA SAGRADA     | \$65.00                           | 21.00            | \$1,365.00  | \$65.00                              | \$1,365.00                    |             |
| 0107             | PAPITA JR        | \$65.00                           | 69.00            | \$4,485.00  | \$65.00                              | \$4,485.00                    |             |
| 0106             | REY PAPANONI     | \$65.00                           | 9.00             | \$585.00    | \$65.00                              | \$585.00                      |             |
| 0110             | SANTO CAMARON    | \$65.00                           | 10.00            | \$650.00    | \$65.00                              | \$650.00                      |             |
| 0101             | TERRIBLE NACHO   | \$45.00                           | 21.00            | \$945.00    | \$45.00                              | \$945.00                      |             |
| 0108             | THE FISHMAN      | \$65.00                           | 21.00            | \$1,365.00  | \$65.00                              | \$1,365.00                    |             |
|                  |                  |                                   |                  | 442.000     | \$26,520.00                          | 100.02%                       | \$26,520.00 |

|            | VENTA              | CANTIDAD |
|------------|--------------------|----------|
| ALIMENTOS: | \$26,520.00 (100%) | 1147     |
| BEBIDAS:   | \$0.00 (0%)        | 798      |
| OTROS:     | \$0.00 (0%)        | 0        |
|            | <u>\$26,520.00</u> |          |

NOTA: Estas cantidades de totales ya tienen aplicado los descuentos y cortes de.

Control de inventarios: se puede llevar un control de inventario de manera detallada de acuerdo a tus recetas y reduce las mermas por errores humanos.

Facturación Electrónica: Realiza la facturación directamente desde el sistema y brinda la opción de que las personas puedan realizarlo en línea.




**1**

El cliente solicita la cuenta y recibe su ticket con un código de facturación.

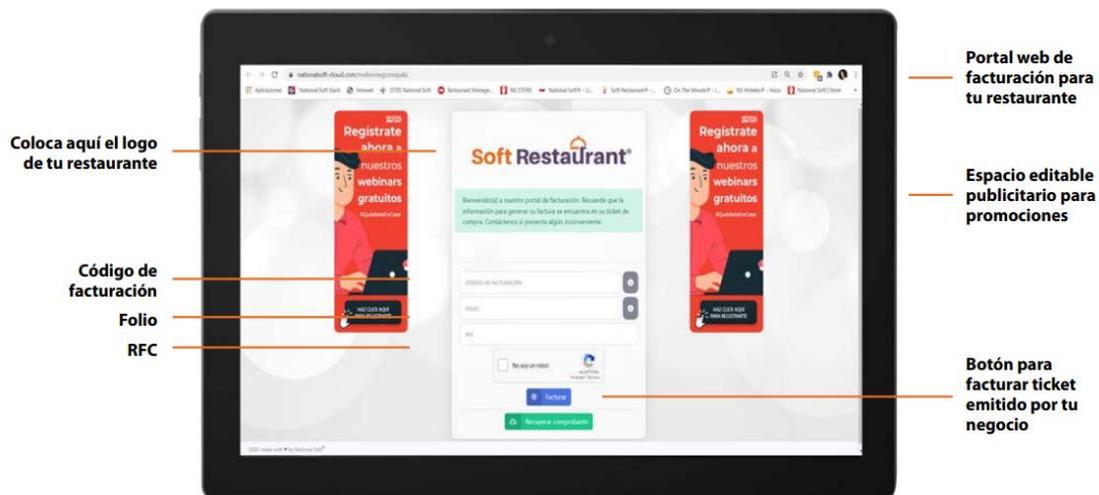
**2**

El cliente ingresa a la página de tu restaurante, o bien a la página de AutoFactura e ingresa: código, RFC y folio.

**3**

¡Listo! El cliente recibirá un correo con la factura en dos tipos de archivos: PDF y XML.

**Solicítalo sin costo en versión Soft Restaurant® Pro o Lite.**  
 Timbres CFDI se adquieren por separado.



### Autofactura\*

La licencia de Soft Restaurant 10 tiene un costo de \$6380 pesos mexicanos al año para dos pantallas, las cuales están, una en sucursal Cubalilo y otra en sucursal Metropolitano.

Soft Restaurant® 10

## Lite

\$6,380 /MXN

IVA incluido

(12 meses) ¡Sólo pagas 10 meses!

★ Recomendado

Seleccione Plan
1 Año ▼

Comprar 1 año

- ✓ Operable hasta en 2 equipos simultáneamente
  - ✓ Usuarios ilimitados
  - ✓ Punto de Venta\*
  - ✓ Panel Administrativo
  - ✓ Función de Inventario
- ✓ Facturación electrónica y Autofactura\*\*
- ✓ Función de Reservas y comisionistas
  - ✓ Módulo Fidelización de Clientes
  - ✓ Módulo de Monitor de Producción
- ✓ Soporte\*\*\*
- ✓ Soft Restaurant Analytics (¡Disponible por tiempo limitado!\*)

[📄 Términos y condiciones](#)

Para hacer uso de esta licencia es importante el hardware y software profesional. El hardware cuenta con un POS NS TECH de 17" con procesador intel i3 y un Disco Duro de 128 GB e incluye Windows. Además incluye una Mini Printer Térmica NS TECH con cortador de papel automático, esto por un total de \$26,291.06 pesos mexicanos, incluyendo IVA.

Tu restaurante con  
**hardware profesional**

**POS NS TECH** de 17"  
con procesador intel i3  
Disco Duro de 128 GB

**AHORA CON WINDOWS**

**\$22,548.<sup>08</sup>**  
MXN incluye IVA

**\$3,706.<sup>98</sup>**  
MXN incluye IVA

**Mini Printer Térmica  
NS TECH 80260**  
con cortador de papel  
automático

**PAQUETE TOTAL: \$ 26,291.<sup>06</sup>**

NO INCLUYE LICENCIA SOFT RESTAURANT®

Válido del 8 al 15 de Abril del 2022. **MÁS GASTOS DE ENVÍO.** Pago de contado. Precio sujeto a cambio sin previo aviso. Las existencias son limitadas y las imágenes son totalmente demostrativas. Precios incluyen IVA. Aplican restricciones. No aceptar cambios ni devoluciones. Consulta tarjetas participantes. \*Promoción por tiempo limitado. No aplica con otras promociones.

Además otro elemento importante es el cajón de dinero, el cual se conecta con la pantalla, por lo tanto al momento de hacerse un cobro se abre automáticamente. Esta pantalla tiene un costo de \$2789.00 pesos mexicanos. El precio debe hacerse a contado. El hardware no es una renta, por lo tanto si se finaliza la licencia, el equipo sigue siendo tuyo.

**CAJÓN DE DINERO**  
Modelo base a existencias, imagen ilustrativa.

**Descripción:**

- Cajón de dinero tamaño tradicional.
- Ranura para tickets.
- 5 separadores de billetes y 8 de monedas.

EXISTENCIAS LIMITADAS

**\$2,789.<sup>00</sup>** MXN  
Incluye IVA

La capacitación completa de Soft Restaurant, el cual debería ser tomado por el gerente general, es un curso que se rige por la política del servicio de capacitaciones de NationalSoft. El entrenamiento se otorga en sesiones consecutivas con duración de 4 horas y tiene un costo de \$3,480 pesos.



**CAPACITACIÓN  
COMPLETA**

18 - 22 ABRIL  
\*Grupal. Aplican restricciones.

**\$3,480**  
MXN incluye IVA

Contacta a tu  
ejecutivo de ventas

\*Este curso se rige por la política del servicio de capacitaciones de NationalSoft®. El entrenamiento se otorga en sesiones consecutivas con duración de 4 horas de 10:00 am a 2:00pm del 18 al 22 de Abril del 2022. Sujeto a 12 empresas inscritas para abrir la fecha. Acceso para 3 participantes por empresa inscrita.

Por los dos paquetes de equipo necesarios, los cuales incluyen pantalla, impresora y cajón de dinero sería un costo de \$58,160.12 pesos mexicanos, y agregando el entrenamiento sería un costo total de \$61,640.12 pesos mexicanos

# 4. Matriz BCG

