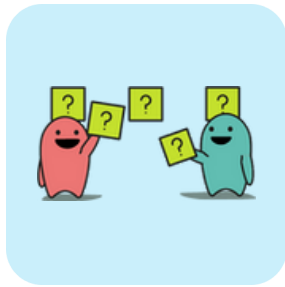


DESIGN THINKING

ETAPAS DEL DESIGN THINING

SARY GABRIELA MEJÍA
JORGE RINCON
SANDRA JIMENEZ



Técnica de los 5 "¿Por qué?"

Objetivo:

Alcanzar respuestas más completas durante las entrevistas.

00:30



+ Información

Proyecto:

LALITOS BURGER

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:

Hecho

Porqué

Porqué

Porqué

Porqué

Porqué

Un cliente nuevo de lalitos burger va al all you can eat

porque le llamó la atención el formato

porque le encantan las hamburguesas

porque es un producto muy bien posicionado en la mente de las personas

porque culturalmente es la comida rápida que vende en Colombia, por encima del pollo y es la comida más pedida a domicilio, hacen creer los influenciadores

porque la cultura estadounidense tiene mucha fuerza en Colombia

Un cliente nuevo de lalitos burger va al all you can eat

porque le gustan las recomendaciones sugeridas por los influenciadores

porque le da mucho valor a las recomendaciones de los influenciadores sobretodo de comida

porque creen que realmente los influenciadores prueban los productos o servicios que ofertan

porque es el trabajo de los influenciadores hacernos creer que así es, este tipo de pauta es una fuente de ingresos importante para ellos

Un cliente nuevo de lalitos burger va al all you can eat

porque escucho del all you can eat de lalitos burger y pensó en ir con sus amigos

porque está buscando un plan diferente e innovador para compartir con los amigos

porque quiere pasar momentos agradables y generar recuerdos agradables

porque el ser humano es social, quiere quedar bien con las demás personas

porque en función de satisfacer las exigencias físicas y espirituales, el hombre necesita vivir en sociedad ya que el hombre racional e individual no es autosuficiente y requiere de la ayuda y protección de los demás de su especie

Un cliente nuevo de lalitos burger va al all you can eat

porque le llamó la atención poder comer durante dos horas las hamburguesas que pueda

porque es un cazador de promociones

porque busca economía sin que esto represente ir a lugares de mala presentación

porque le gustan los sitios bonitos y de calidad pero con un precio más económico del normal

porque es un cliente exigente a pesar de que busca ahorrar en todo sentido



Matriz de impacto y esfuerzo

Objetivo:

Tomar decisiones evaluando el potencial de acciones a ejecutar.

00:40



+ Información

Proyecto:

LALITOS BURGER

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:

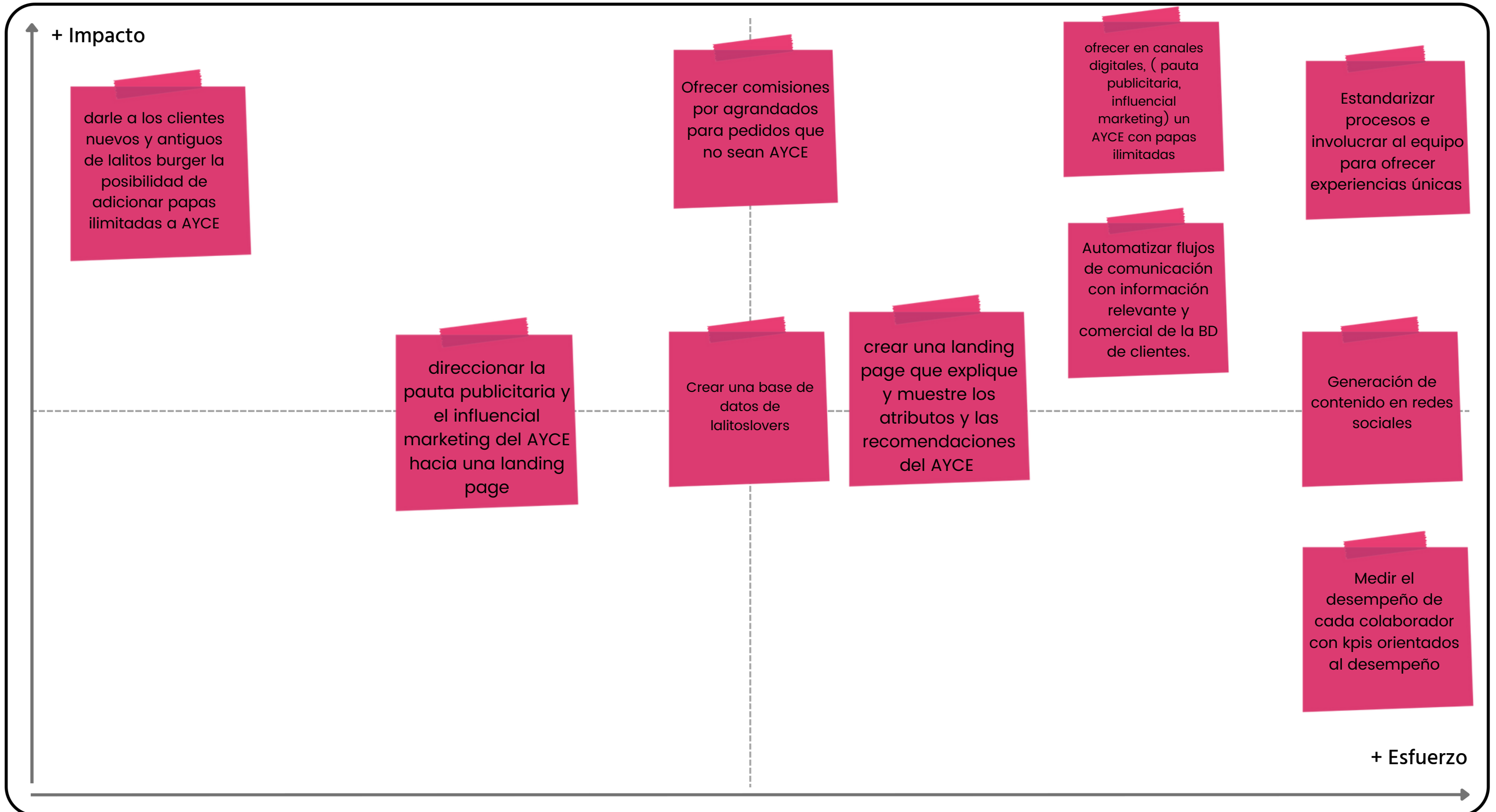




Diagrama de Porter

Objetivo:

Visualizar los aspectos clave de la salud de la industria.

01:30



+ Información

Proyecto: Lalitos Burger

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:

¿Qué poder de negociación tenemos con nuestros proveedores?

Contamos con un poder moderado, ya que trabajamos con varios proveedores locales para ingredientes frescos. Esto nos permite negociar precios competitivos y mantener calidad en nuestros productos.

Proveedores

Quiénes nos dan soporte y su importancia en nuestra cadena de valor.

Los proveedores son esenciales para Lalitos, ya que suministran ingredientes frescos y de alta calidad que garantizan la elaboración de nuestras hamburguesas artesanales. Su colaboración no solo impacta en la satisfacción del cliente y la reputación de la marca, sino que también fortalece nuestra conexión con la comunidad al trabajar con socios locales.

¿Qué barrera ofrecemos a nuestra oferta sustitutiva?

Lalitos enfrenta varias barreras a la oferta sustitutiva en el mercado de hamburguesas. En primer lugar, su formato "todo lo que puedas comer" crea una experiencia única que no es fácilmente replicable por competidores que ofrecen menús más limitados. Además, la calidad de los ingredientes y la técnica de preparación artesanal elevan el valor del producto, dificultando que los consumidores opten por alternativas más baratas. Por último, el ambiente acogedor y divertido del restaurante fomenta una experiencia social que atrae a los clientes, lo que refuerza la lealtad y reduce la amenaza de productos sustitutos.

Nuevos entrantes

Posibles entidades que podrían llegar a competir en nuestro sector de mercado.

Nuestro poder es alto, dado que ofrecemos un formato "todo lo que puedas comer" a un precio atractivo, lo que nos hace muy competitivos en el mercado. Los clientes valoran la experiencia y la variedad que ofrecemos.

Competidores

Actores principales ya existentes en el mercado.

Los principales competidores de Lalitos en el mercado son Bife Burger, que se destaca por sus hamburguesas gourmet y el uso de ingredientes frescos, y Shop Expres, conocido por su servicio rápido y precios competitivos. Ambos atraen a un público similar al ofrecer opciones de calidad y conveniencia. Además, hay otros actores locales que también compiten en el segmento de hamburguesas artesanales, lo que hace que el mercado sea dinámico y desafiante para Lalitos.

Oferta sustitutiva

Productos o servicios que pueden sustituirnos sin ser una competencia directa.

Comida rápida alternativa: Arepas, empanadas y pasteles de hojaldre que ofrecen opciones rápidas y sabrosas.
Cadenas de comida rápida: Restaurantes que ofrecen hamburguesas con un enfoque en rapidez y precios bajos, sin priorizar la calidad artesanal.
Opciones saludables: Restaurantes que sirven comidas saludables o vegetarianas, atrayendo a clientes que buscan alternativas más ligeras.

¿Qué barreras ofrecemos a nuestros participantes potenciales?

Lalitos atrae a nuevos clientes con su formato "todo lo que puedas comer", que ofrece hamburguesas artesanales frescas y de alta calidad, preparadas de manera artesanal. Su ambiente acogedor y divertido, junto con promociones y la colaboración con proveedores locales, fomenta la lealtad y una conexión especial con la clientela.

Clientes

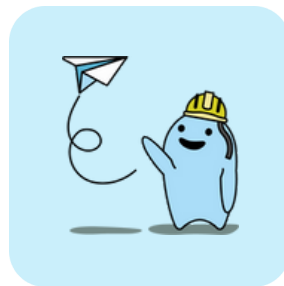
Quiénes y cómo son.

Los clientes de Lalitos son principalmente jóvenes y adultos de 18 a 35 años que buscan una experiencia gastronómica divertida y accesible. Se interesan por hamburguesas artesanales de calidad y valoran la frescura de los ingredientes, así como el formato "todo lo que puedas comer". Este público aprecia un ambiente acogedor para compartir con amigos y familiares,

¿Qué poder de negociación tenemos con nuestros clientes?

El poder de negociación de Lalitos con sus clientes está influenciado por la competencia en el mercado, donde los consumidores pueden presionar por mejores precios y condiciones. Sin embargo, la diferenciación de su oferta, como el formato "todo lo que puedas comer" y la calidad artesanal de las hamburguesas, reduce este poder al proporcionar una experiencia única.





Prototipo en bruto

Objetivo:

Agilizar la definición de ideas o posibles soluciones a través de elementos tangibles.

03:00



+ Información

Proyecto: **Lalitos Burger**

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:



¿Qué se va a prototipar?



¿Qué se quiere probar?



¿Qué materiales se van a usar?

Landing page de Lalitos Burger

Elementos visuales y de contenido

Botón de contacto a WhatsApp

La efectividad del diseño, la claridad del mensaje y la llamada a la acción.

Cómo los usuarios interactúan con los elementos visuales y el contenido.

La facilidad con que los usuarios pueden identificar y utilizar el botón para hacer reservas o pedidos.

Herramientas de prototipado
Word press

Storyboards para planificar el flujo, mockups de los elementos visuales y contenido multimedia.

Mockups del botón y su ubicación en la página, junto con pruebas de usabilidad para evaluar su visibilidad.

Realiza un boceto de tu prototipo en bruto. Recuerda, esta es una plantilla de planificación, no es tu prototipo en bruto.





Apuntes de Testeo

Objetivo:

Recopilar toda la información de las técnicas de testeo.

00:40



+ Información

Proyecto: **Lalitos Buguer**

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:



¿Qué funciona?

- Claridad del Diseñor de la Landing
- El mensaje es claro y directo
- Llama la atención e incentiva la acción
- Las imagenes generan deseo
- Facilidad para hacer los pedidos



¿Qué se puede mejorar?

- Crear una opción donde las papas sean ilimitadas.
- Crear un combo especial - Mejorar las entregas con sus domicilios - Ampliar su zona de alcance a los clientes en tienda



¿Qué preguntas nos hacen?

- Pregunta mucho por la promoción all you can eat.
- Formas de pago
- Por los tiempos de entrega
- Preguntan mucho por los tamaños de la carne



¿Qué ideas nos proponen?

- Mejorar los combos para que sean más economicas.
- Crear combos para fechas especiales y para clientes empresariales.
- Crear mas promociones que atraigan
- Crear una cajita feliz o un modelo de combo para niños



LANDING PAGE



All You Can Eat de Hamburguesas en Bogotá

HAMBURGUESA ARTESANAL BOGOTA
HAMBURGUESA ARTESANAL BOGOTA...

 Hamburguesas Artesanales a Domicilio / Oct 19