

Documento de análisis de stakeholders

NO Lines

Ver: 1.0

Federico Scuoteguazza
Martin Manasliski
Juan Tomas tejeria

Stakeholders :

- Shopping (puede ser mas de uno) : lograr mayores ventas en los locales y poder obtener informacion de sus usuarios. Acercar a sus clientes. Informacion sobre plaza de comidas mas armada, vende mejor su plaza de comidas.
- Tiendas del shopping (todo tipo de tiendas o locales de servicios como los cines) : Potenciar las ventas, poder hacer ofertas personalizadas segun gustos.
- Restaurantes de la plaza de comidas: Evitar la mala fama que son las filas, estudiar gustos de clientes, ofrecerles descuentos o mensajes para llamar a clientes, mejorar ventas.
- Personas externas interesadas en publicidad o informacion sobre usuarios.(por ejemplo que menu se pide mas) : poder hacer propaganda.
- Restaurantes de la plaza de comidas o restaurants que quieran abrir, queriendo saber informacion sobre los gustos de los clientes que frecuentan la plaza de comidas. : poder estudiar el comportamiento de los clientes de la plaza de comida.
- Usuarios : poder pedir la comida de forma sencilla y obtener descuentos para comprar en el shopping.