

## **Presentación 02/05**

### **1. Presentar un mockup de la aplicación.**

EN ESTA REUNIÓN VAMOS A ANALIZAR LA EXPERIENCIA DEL USUARIO, EN LA PRÓXIMA REUNIÓN, LA VISTA ADMINISTRATIVA.

## **DISEÑO**

- 01. Paleta de colores para definir la impronta del cine
- 02. Valor agregado
- 03. Mockup

## **VALOR AGREGADO**

Mantener diseño clásico similar al de otros cines

Elementos que aporten valor agregado a la aplicación

- 01. Slogan que refleje el objetivo de la aplicación, que comprar entradas es un proceso fácil y rápido.
- 02. Simplicidad en el flujo de compra
- 03. Pregunta del día
- 04. Sistema de recomendación en la cartelera
- 05. Formato optativo de reels

## **MOCKUP (RESPONSIVE)**

### **Vistas del usuario**

LANDING PAGE

PERFIL

#### **A. LANDING PAGE**

- a. Mockup usuario sin registrar
  - i. El carrusel no tiene el sistema de recomendación de películas, depende de la fecha de estreno y qué tan vistas son.
  - ii. Login y Sign up
- b. Mockup usuario registrado
  - i. El carrusel se arma en base a un sistema de recomendación con estrenos y en base a historial
  - ii. Perfil y nivel a la derecha
  - iii. Formato estilo instagram, como si los cortometrajes fuesen reels y se pudieran likear y guardar para ver después y compartir.
- c. COSAS EN COMÚN
  - i. Idioma
  - ii. Subtítulos
  - iii. Si se da en el día

#### **B. PROCESO DE COMPRA**

- a. Selección de película
  - i. Imagen que transiciona a cortometraje
  - ii. Sinopsis
  - iii. Selección de tipo de película (2D O 3D)

- iv. Día
- v. Horarios e idioma
- vi. Siguiente
- b. Selección de asientos y visualización de costo
- c. Método de pago
  - i. Cupón con descuento
  - ii. Tarjeta de crédito
  - iii. Tarjeta de débito
  - iv. Descuento automático por Sistema de fidelidad
  - v. Mercado Pago

## PREGUNTAS

### SUMAR SECCIÓN DE JUEGOS CON PELÍCULAS VISTAS?

#### 2. Verificar diagrama de flujo de trabajo.

### DIAGRAMA DE FLUJO DE APLICACIÓN

la accesibilidad me la tienen que proponer ustedes. Me interesa poner para las personas que están acostumbradas a imprimir, que la puedan adquirir ahí en la entrada al cine. También Que puedan imprimir el qr. esta bueno que haya compus donde puedan usar la app ahí en la antesala.

### DIAGRAMA DE FLUJO FÍSICO PARA ACCEDER AL CINE

CÓMO INTERACTÚA LA PLATAFORMA CON EL SISTEMA porque este pibe NO es de marketing,

#### 3. Analizar sistema de métricas de negocio.

##### a. Clicks

Cuando analizamos el sistema de métricas del negocio, los clicks se utilizan de dos maneras:

- Análisis de campaña: atraer nuevos usuarios: Medir la efectividad de esa campaña según la proveniencia de los usuarios.
- Medir la trazabilidad de los usuarios en la aplicación: Analizar el comportamiento del usuario dentro de la aplicación.

MEDIR LOS CLICKS, trazabilidad, etc. **Hacer énfasis en cómo sacar info de los que están registrados y los que no.**

##### b. Campaña (centralizar qué tan efectiva es)

Para poder determinar el éxito de una campaña publicitaria, se utilizan aplicaciones que permiten llevar un conteo de la procedencia del usuario. Un ejemplo de una app tercerizada que se puede emplear es **Amplitude**.

Se puede medir campañas desarrolladas en cualquier red social, ya sea youtube, instagram o tiktok.

La app Amplitude permite visualizar en forma de gráfico la información requerida. Además proporciona información detallada sobre cómo los usuarios interactúan con la página web.



Ofrece funcionalidades que les permiten a las empresas comprender el comportamiento de los usuarios y tomar decisiones informadas para lograr los objetivos establecidos por las mismas.

Para que esta app sea eficiente, es necesario que con antelación las empresas utilicen técnicas (como enlaces con parámetros), lo que permite a la aplicación identificar la fuente de tráfico.

### DATOS DE RESPUESTAS:

1. La estrategia va a ser más conectividad con redes sociales y promociones de descuentos, beneficios, poder crear mi propia campaña en mi sistema, lanzar el proyecto.
4. Mi idea es poder crear campanas y poder ir midiendo el resultado a través del sistema en función de las ventas.
5. A

#### a. Cuestionario

Preguntas a incluir en el cuestionario post compra de entradas:

- 1) ¿Qué le pareció el proceso de compra?
- 2) ¿Le resultó intuitivo?
- 3) ¿Cambiaría algo del mismo?

QUE LAS ENCUESTAS DEN BENEFICIOS TAMBIÉN.

g1

EN EL CUMPLEAÑOS VA A TENER UNA ENTRADA GRATIS.

PUEDE PONER EL LINK DESDE LA PAGINA WEB A LA APLICACION.

g3

Bueno, si manejo algún tipo de indicador y algún tipo de promoción a través de alguna red, eso lo voy a tener que exportar.

g2

El usuario se le ofrece un recordatorio que el seleccione para saber la fecha de estreno de las pelis. Tambien mails con recomendaciones en base al historial.

- 
1. Después de comprar la entrada hacer un cuestionario, que le pareció el proceso de venta, etc. preguntarle si ya tuvo la experiencia en algún cine, que le pareció. A los que no están registrados tambien. En el proceso tener sugerencias sobre lo que cambiaria de la página, del cine, etc.
- 

## **EXTRAS:**

Finanzas - amarillo

g2

Conceptualmente, la idea es que en un plazo de 2 años esta inversión se pague sola. (BUSCAR COMO HACER ESO)

Presentación

g2

PONER LAS PREGUNTAS EN LA PANTALLA.

NO LLEGAMOS A PONER

1. Que tenga idiomas. (Sub y Dub)
2. BUSCAR FILTROS QUE NETFLIX NO TIENE Y ADOPTARLOSSSS

## **VISTAS**

ADMINISTRACIÓN (acceso a todas las VISTAS)

Acceder como administrador

Acceder como marketing

Acceder como usuario

Ver el historial de los usuarios para enviar promociones

CHEQUEAR LOS FILTROS SEGÚN EL HISTORIAL DE LAS PERSONAS. POR EJEMPLO, SI VIENE CON MUCHAS PERSONAS, MOSTRARLE LAS PELIS FAMILIARES.

1. Que yo pueda acceder a la pagina y ver indicadores de venta, genero por funcion... sin tener que exportar un excel. Si, necesito indicadores, por función, película, género, etc. Todo lo que

pueda ser medido, que sea medido y que me diga la cantidad sobre el total de venta, presentar PORCENTAJES.

## MARKETING

1. Gráfico para analizar efectividad de campañas: gráfico de barras, tiktok, facebook, instagram, boca en boca, tv, etc. Haganme las propuestas y CÓMO LAS REDES PUEDEN INTERACTUAR CON LA PÁGINA WEB. PENSAR COMO DEBERÍA SER LA INTERACCIÓN CON LAS DIFERENTES TIPOS DE CLIENTES, POR EJEMPLO JÓVENES USAN MÁS TIK TOK, VIEJOS BOCA EN BOCA, ETC, VER ESTO. (!!!)
2. Trazabilidad de eventos dentro de la aplicación.

## EMPLEADO

Lee QR

## USUARIOS

1. COMPRA DE PELÍCULAS
  - a. Carrusel
  - b. Apretar película y comenzar flujo de compra de entrada
    - i. Selección de horario
    - ii. Cantidad de asientos
    - iii. Método de pago
    - iv. Descuento
    - v. Descarga de QR
2. PERFIL
  - a. Datos
  - b. Sistema de fidelidad
    - i. El día menos concurrido es lunes o martes BENEFICIOS
3. RESEÑAS
  - a. Me gusta lo de las reseñas de criticos, hay clientes que leen eso y saben si es interesante o no. tendria que elegir yo las reseñas que se suben y cuáles no. Noches temáticas (CONECTAR CON PAGINAS DE RATING!!!, ya sea local y/o mundial)

## FINANZAS

[illegible][illegible]

Accesso

Accesso ppal

Accesso