



SOFTWARE 2

2014-II

*Autor: VANS*

ACTA DE REUNIÓN N°1

VERSIÓN 1.0 – Grupo 1

**Historial de las revisiones**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ítem | Versión | Fecha | Autor | Descripción | Estado | Responsable de Revisión y/o Aprobación |
| 01 | 1.0 | 06/08/2014 | JLimo  ACalderon | *Desarrollo de ítems*   1. *Introducción*  * *Propósito* * *Requisitos Generales del Cliente.*  1. *Alcance de Proyecto* 2. *Objetivo del Proyecto* | - | JLimo |

**Autor(es):**

JLimo : Jorge Luis Limo Arispe

ACalderon : Ángela Calderón Gallo

**Revisor Curso Laboratorio**

LPalacios : Luis Esteban Palacios Quichiz

**Revisor Curso Teoría**

LPalacios : Luis Esteban Palacios Quichiz

Tabla de Contenidos

[1. Introducción 4](#_Toc381634386)

[1.1. Propósito 4](#_Toc381634387)

[1.2. Requisitos Generales del Cliente 5](#_Toc381634388)

[2. Alcance del Proyecto 5](#_Toc381634389)

[3. Objetivos del Proyecto 6](#_Toc381634390)

[4. Entregables 6](#_Toc381634391)

**Enunciado del Trabajo**

# Introducción

Cinepapaya fue fundada por Manuel Olguin y Gary Urteaga, y cuenta con mercados en Colombia, México, Chile, Perú entre otro países más, las cuales ha ido afiliando nuevas cadenas de cine a su sistema; de esa manera han dado solución a la gran demanda en los cines peruanos, evitando las colas y reduciendo el tiempo de espera.

Cinepapaya es la única empresa en el Perú que se encarga de la venta de entradas de cine desde un solo punto; cuenta con un motor de venta e identificación a través de internet y dispositivos móviles (tecnología QR), y cuenta con aproximadamente 5000 tráileres, 16000 biografías de actores y noticias actualizadas.

Las comisiones por la compra de cada boleto va entre 0.04% y 0.06%; y las transacciones se realizan en USD y se cargan con un tipo de cambio preferencial.

El servicio se adquiere usando un dispositivo que esté conectado a internet, y el usuario adquiere su entrada haciendo el pago desde su tarjeta de crédito, al mismo instante del pago, el usuario recibirá un correo electrónico en el cual recibirá un código con el que podrá entrar al cine directamente.

## Propósito

El propósito de este proyecto es principalmente adicionar un servicio de confitería (que conste solo de combos que tengan mayor demanda) a la hora que el cliente compra su entrada, reduciendo así las colas y tiempos de espera en la confitería de cada cine.

Los beneficios de este proyecto es satisfacer la gran demanda de los usuarios que desean comprar su combo de confitería, sin perjudicar a los demás clientes que no opten por el sistema de la empresa, llevándoles su pedido a los clientes hasta la comodidad de sus asientos; adicionalmente incrementar los ingresos de la empresas puesto que se cobrara una comisión adicional en cada combo vendido.

## Requisitos Generales del Cliente

* Generar combos, asignarle precio y stock imagen.
* Los cines deben de tener un sistema donde verán todos los combos
* Al estar 20 minutos antes de la función, en el sistema del cine debe aparecer una alerta de los combos que tienen que preparar.
* El cine debe ver reporte de ventas por día.
* El cine debe marcar cuando entrega un combo (qué cliente fue).
* El comprador debe poder elegir el combo, la cantidad y el tipo de gaseosa. Pagarlo con su tarjeta y recibir un ticket para reclamar su compra en la confitería del cine.
* Se debe tener un historio de precios, demanda de película, horas más vendidas y posiciones de asientos disponibles.
* Generar precios según diferentes reglas, los cuales predecirán un precio justo para los usuarios que compren luego de iniciada la función.
* Deberá limitarse a la cantidad de asientos disponibles en la sala
* No debe excederse de 15 minutos desde que la función inició, para no fastidiar a los otros compradores.
* No habrá derecho a devolución del dinero (salvo una falla del sistema).
* Se deberán concretar los pagos con tarjeta de crédito.

# Alcance del Proyecto

Como parte del proyecto se incluye:

* Un software que permita automatizar las ventas de combos de confitería, generar comprobantes de pago, controlar el inventario de ventas de manera más eficiente.
* La capacitación del nuevo software al personal, para que se adapten al cambio.

Como parte del proyecto no se incluirá:

* El sistema de ventas de entrada a los cines, puesto que esto la empresa ya lo tiene desarrollado.

# Objetivos del Proyecto

* Facilitar a los usuarios de Cinepapaya la compra de confitería, para evitarles otra cola más en el cine.
* Agilizar la entrega de combos en el cine.
* Aumentar las ganancias de Cinepapaya al tener mayor variedad de productos que comprar desde la plataforma.
* Vender asientos que ya no hubieran estado disponibles para la venta a un precio muy bajo y así llenar la sala.
* Mayores ventas para Cinepapaya
* Disminuir la congestión en las colas del cine

# Entregables

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ident.** | **Entregable** | **Fecha Estimada** | **Receptor** |
| **E1** | Repositorio del Proyecto |  |  |
| **E2** | Enunciado del trabajo |  |  |
| **E3** | Plan del Proyecto |  |  |
| **E4** | Costo Estimado |  |  |
| **E5** | Reporte de Avance |  |  |
| **E6** | Solicitud de Cambio |  |  |
| **E7** | Lista de Riesgos |  |  |
| **E8** | Configuración de Software |  |  |
| **E9** | Acta de Aceptación |  |  |
| **E10** | Especificación de Requisitos |  |  |
| **E11** | Casos de Prueba |  |  |
| **E12** | Diseño de Primeras Interfaces |  |  |
| **E13** | Registro de Trazabilidad |  |  |
| **E14** | Componentes del Software |  |  |
| **E15** | Manual de Operación |  |  |
| **E16** | Manual de Usuario |  |  |
| **E17** | Reporte de Pruebas |  |  |
| **E18** | Software |  |  |
| **E19** | Configuración de Software |  |  |
| **E20** | Manual de Mantenimiento |  |  |