

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

1 IDENTIFICACIÓN

Proyecto	Sistema de gestión del Movistar Arena
Responsables	Ramírez Pinto Fabián Mauricio. Rincón Saavedra Iván Camilo.

2 INTRODUCCIÓN

2.1 Tema del proyecto

- **Presentación del Proyecto:**

El tema de nuestro proyecto consiste en el mejoramiento de logística de la empresa de **Colombiana de Escenario** específicamente en el estadio **movistar Arena** en Bogotá DC. Permitiéndonos solucionar problemas que se evidencian en el transcurso de cada evento. Debido a la ineficiencia, inconsistencia y falta de información que se tiene de cada zona por poca planificación de esta. Ocasionando pérdidas y disminuyendo ganancias durante del evento.

Nos parece interesante ya que, siendo una empresa de este calibre, no se ha dado importancia como debería. Ya que la información es manejada por recursos tecnológicos, que presentan diversos inconvenientes y fallos constantemente. Cuyos recursos solo buscan cumplir su objetivo, mas no se realizan de la mejor forma.

Fuentes de información:

Las fuentes de información van a hacer empleados, jefes de las zonas a tratar, así como los accionistas que se encuentran involucrados en el Movistar Arena. Estos probarán la base de datos, harán respectivas pruebas y permitirán establecer posibles errores. El cual nos permitirán generar retroalimentación y así cada vez más, mejorar la base de datos.

Para lograr los objetivos del proyecto se deberán utilizar mecanismos para la verificación de la eficiencia de la base de datos, así como su respectivo funcionamiento. Para ello tendremos varias personas que son jefes de zonas del Movistar, que harán revisiones parciales de la base datos, para verificar si los cambios o ítems agregados son correctos y si la implementación es adecuada a lo que ellos buscan como empresa.

2.2 Organización

- Descripción de la(s) organización (es):

Colombiana de Escenarios está constituido entre la empresa **Tu Boleta de Colombia**, y **HLR Group de Chile**.

1. La empresa colombiana Tu Boleta es líder del mercado a nivel nacional en la comercialización de boletería para eventos. Cuenta con 17 años de experiencia, 1.200 eventos por año. 4,2 millones de espectadores anuales. Tiene presencia en tres países: Colombia, Perú y Ecuador.
2. HLR Group tiene amplia experiencia en la industria del entretenimiento, siendo el desarrollador y operador del Movistar Arena en Santiago de Chile, con 10 años de historia, más de 900 eventos realizados. Además, tiene experiencia en otros rubros complementarios, tales como alimentación masiva, administración de estacionamientos, producción de eventos, entre otros

Logo que los identifica:



Misión de la organización:

Entregar entretenimiento y esparcimiento al público chileno y colombiano, para disfrutar de grandes eventos y espectáculos en un recinto que ofrece seguridad, tecnología y confort de acuerdo a los estándares internacionales de la industria.

Principales Patrocinadores del proyecto:

Se enfocaría hacia los mismos creadores del movistar arena como lo son **Colombiana de Escenarios** ya que permitirá mejorar la gestión de dichos eventos, y así mismo podemos aprovechar el poco desarrollo de herramientas tecnológicas para el manejo de la información que ocurre en los eventos.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La base de datos que vamos a crear está enfocada en la Empresa mundial Movistar

Arena, el cual tiene sucursales en varios países de Latinoamérica, más nuestro objetivo va a hacer la sede de Bogotá DC. Nuestro proyecto consistirá en la implementación de varios conceptos que se manejan en la logística de un evento, de tal manera que no exista una inconsistencia en la información o en los datos almacenados en el transcurso de una consulta.

En este proyecto se van a tocar conceptos como como: el manejo de proveedores, clientes, zonas, patrocinador, comida, venta, cargo, Arena (ubicación), productos, mesas, contrato, concierto y artista.

3.1 PROBLEMA

- Debido al trabajo que desempeñamos en el movistar Arena, pudimos identificar diversos aspectos a mejorar y corregir, Ya que estos se presentan de forma frecuente en cada operación de los eventos. El problema que vamos a solucionar es el manejo de información, ya que a veces a la hora de despachar los pedidos, no se tiene claro la disponibilidad de estos, y por ende toca hacer un recorrido zona por zona, para ubicar dicho pedido. Donde en el peor de los casos está agotado y causa que el mismo comensal se disguste debido a la demora en su pedido.
- Otro problema de manejo de información es que, a la hora de tomar los pedidos con sus respectivas mesas, se hace una asignación de forma errónea, Ocasionando problemas en los pedidos, pues veces se duplican o simplemente no se generan.
- Las oportunidades que vamos a aprovechar son al tener un alto manejo de personas en cada evento y así mismo ser una operación tan frecuente, Podremos identificar en cada evento falencias en el proceso y así lograr una retroalimentación por cada uno de ellos.
- El impacto que se espera de la solución es que haya un aumento de ganancias, el cual estas se veían suprimidas por los problemas mencionados anteriormente.

3.2 Objetivos

- **Objetivo general:** Mejorar los sistemas tecnológicos ya existentes, a través de procesos de gestión de bases de datos como seguridad, eficiencia y comodidad a la hora de planificar el almacenamiento de la información. Existiendo así un manejo adecuado de la información.

Objetivos Específicos:

- Mejoramiento de la creación de mesas en cada zona, así como la ubicación actualizada de productos disponibles en cada zona.
- Implementación y organización de los datos de las bandas y patrocinadores. Usando las informaciones ya existentes, para poder aprovechar mejor los recursos y así generar un sistema de base de datos más eficiente.

3.3 Alcance

El alcance que vamos a tener en cuenta es de aspectos que involucran el manejo interno del Movistar Arena, como lo son la creación de mesas, la distribución de productos por zona. También se tendrá en cuenta el manejo de bandas y patrocinadores de cada evento, mas no vamos a tener en cuenta aspectos externos como el transporte, seguridad, aseo y así mismo tampoco el ingreso del público a la arena.

3.4 Factores críticos de éxito

Los factores que nos conducirán al éxito, es que, al ser un tema tan frecuente, muchas veces es omitido y por ende no se ha dado su respectiva importancia. Es entonces, donde entra la base de datos la cual se caracterizará por la eficiencia, comodidad, consistencia y seguridad de los datos. En cada evento de la Arena. Al ser los eventos tan frecuentes, si la base de datos presenta inconvenientes, se podrá aprender más fácil de ellos.

Generar consultas específicas que permitan solucionar las necesidades del usuario. Permitiendo que la base de datos siempre este en constante retroalimentación y así disminuir los errores generados en cada proceso. Para así cumplir con las necesidades del usuario. Además de una constante verificación de datos e información entre los jefes de zona, los inversionistas y así como nosotros, para verificar si lo que estamos realizando está siendo implementada de forma adecuada.

Una vez el cliente ha realizado su pedido se crea un registro de pedidos que le indica a cada zona la cantidad de producto que ha vendido y cuanto le queda disponible.

4. PRINCIPALES HITOS DEL PROYECTO

¿Cuáles son los entregables de este primer semestre? ¿por qué se seleccionaron estas áreas?

Hito / Entregable	Fecha Meta
Modelo conceptual general	S07
Ciclo uno de desarrollo Creación de mesas en zonas, así como el manejo de productos en cada zona.	S13
Ciclo dos de desarrollo Logística de las bandas y patrocinadores	S17