

# DEFINICIÓN DEL PROYECTO

---

## 1 IDENTIFICACIÓN

Proyecto		N8
Responsables		Juan Francisco Terán Román, Sebastián Rojas Bueno
Historia		
Número	Fecha	Descripción
01a	S05	Propuesta inicial
01b	S07	Actualización del entregable considerando: <a href="#">describir cambios</a>
02a	S11	Propuesta intermedia
02b	S13	Actualización del entregable considerando: <a href="#">describir cambios</a>
03a	S17	Propuesta final

## 2 INTRODUCCIÓN

### 2.1 Tema del proyecto

- [Presentación general del tema del proyecto: ¿cuál es el tema? ¿por qué es interesante para ustedes trabajar en ese tema?](#)

Hacer de intermediarios entre los bares, discotecas y clientes para vender boletas y bebidas, ahorrando las filas que normalmente se tienen que hacer. Serviremos como puente entre los sitios de esparcimiento y los usuarios y de esta manera buscaremos promociones que beneficien a todos.

Nuestra motivación surge al darnos cuenta de la gran cantidad de problemas que pueden suceder en una noche de fiesta, y las pocas soluciones o intentos de eso, que existen. Así que después de realizar una breve indagación, y darnos cuenta de la escasa y pobre calidad de algunas aplicaciones que intentan realizar fines parecidos.

- [Fuentes de información. ¿cuáles van a ser las fuentes de información? ¿qué mecanismos van a usar para validar la solución propuesta?](#)

Vamos a realizar encuestas por medio de GoogleDocs para comprobar que las problemáticas que hemos identificado para nuestro proyecto sean comunes, de tal manera que, para un grupo de personas, nuestra solución a su necesidad sea de utilidad, pidiéndole a los encuestados suma sinceridad sobre nuestro proyecto.

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc1lmPqiWc2\\_4v5-zR5Qe7FLq4kLxkk\\_ujLeN1Ku68tiAciyw/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc1lmPqiWc2_4v5-zR5Qe7FLq4kLxkk_ujLeN1Ku68tiAciyw/viewform)

Además, usaremos métodos de desarrollo de negocios para fundamentar las bases de una buena construcción y elaboración de la solución directa de las problemáticas, como lo son los CANVAS. Esto con el fin de evaluar la rentabilidad de nuestro proyecto.

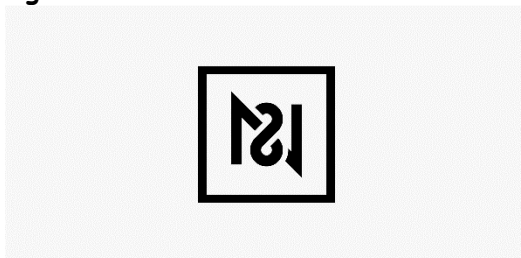
SOCIOS CLAVE (8)	ACTIVIDADES CLAVE (7)	PROPUESTA DE VALOR (1)	RELACIÓN CON CLIENTES (4)	SEGMENTOS DE CLIENTES (2)
→ Bares → Discotecas → Programadores y diseñadores de la app	→ Mantenimiento de la app → Convenios con los bares, discotecas y sitios de esparcimiento → Crear publicidad → Convenios para promocionar	→ Hacer de intermediarios entre los bares, discotecas y clientes para vender boletas y bebidas, ahorrando las filas que normalmente se tienen que hacer. Serviremos como puente entre los sitios de esparcimiento y los usuarios y de esta manera buscaremos promociones que beneficien a todos, somos una app inclusiva.	→ Correos electrónicos → Teléfonos para atención al cliente → Chats → Valoración por parte del usuario	→ Hosters: Empresas de cualquier tipo → Customers: Personas con edades entre los 18 y 45 años → Sitios de esparcimiento: Bares, discotecas, entre otros
	<b>RECURSOS CLAVE (6)</b> → Personal: programadores y diseñadores → Publicidad		<b>CANALES (3)</b> → Tiendas de apps → Redes sociales → Servicio al cliente → Medios de comunicación	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES (9)</b>		<b>FUENTE DE INGRESOS (5)</b>		
→ Publicidad → Costos secundarios → Promociones → Pagos tiendas de aplicaciones → Diseñadores y promociones		→ Porcentaje de usos → Ofrecer publicidad → Monetización por medio de tarjetas de crédito y virtuales		

## 2.2 Organización

- Breve descripción de la organización: ¿cuál es su nombre? ¿qué logo la identifica? ¿cuál es su misión?

Nombre: N8

Logo:



**Misión:** Somos un proyecto inclusivo dirigido a todo tipo de público presentando así una gama de eventos para cualquier cliente, donde el punto a destacar es nuestra pasión por disfrutar sanamente un ambiente que se puede compartir y en donde nuestro anfitrión más grande es la música en vivo.

- Personas interesadas en el proyecto. ¿cuáles son los principales patrocinadores del proyecto? ¿cuál es el principal interés de cada uno de ellos?

Los principales patrocinadores del proyecto son: Hosters, Customers, Sitios de esparcimiento, publicidad.

Los Hosters son empresas de cualquier tipo que harán de anfitriones de eventos. El principal interés de ellos es divulgar la información de sus eventos a través de nuestro proyecto.

Los Customers son personas con edades entre los 18 y 45 años. El principal interés de ellos es consultar los eventos a ocurrir, que le interesen, y que estén a su alrededor.

Sitios de esparcimiento: Son los bares, discotecas, entre otras, que ofrecen estos lugares para la realización de eventos por parte de los Hosters. Estos también pueden hacer de Hosters.

Publicidad: Son todos aquellos Hosters que deseen promocionar, con mayor relevancia, sus eventos.

### 3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

#### 3.1 Problema

- Las razones de la organización para emprender el proyecto: ¿cuál es el problema para solucionar? ¿cuáles las oportunidades a aprovechar?

Cuando uno es turista en otra ciudad y especialmente en Bogotá si no se siguen cuentas locales en redes sociales o se compra a un magazín de eventos es muy difícil conocer el cronograma de actividades en la capital; Por tanto, la idea nació para que los promotores, bares, discotecas, personas independientes, Djs y artistas tengan un espacio para dar a conocer sus eventos, y el turista, tenga un espacio en donde informarse de los eventos que se están realizando en tiempo real en Bogotá y que se realizarán.

Además de esto queremos darle un valor agregado al proyecto dando la posibilidad de que la persona (turista o ciudadano que use el proyecto) pueda comprar: desde la boleta, hasta lo que quiera consumir en toda la noche, y a qué hora quiere que se le entregue su pedido desde la comodidad de su casa, esto implica, que cuando la persona esté llegando al bar pueda ingresar al bar sin tanta congestión ya que habrá comprado su boleta con anterioridad y ya adentro, sólo con presentar su código le harán entrega del pedido que ordeno y está ya listo para ser entregado, ahorrándose tiempo evitando filas que puede gastar compartiendo y

disfrutando con sus amigos.

Lo que por otro lado ayudará a los patrocinadores del evento a ofrecer sus productos al cliente y dar una idea del menú completo y precios que se están ofreciendo.

- El impacto esperado de la solución: ¿qué beneficios generales se esperan?

Estamos pensados para el beneficio de las personas, seguridad en la compra de productos y tiquetes, y apoyo, y acompañamiento en el estar nocturno.

Tendremos en cuenta una amplia gama nocturna para más fiestas, más organizadores, más ubicaciones, más fechas, para que el usuario tenga la oportunidad de buscar y encontrar entre una inmensa lista de eventos del día a día, la que mejor se adecue a lo que desee y necesite.

### 3.2 Objetivos

¿Cuáles son los objetivos del sistema? ¿cómo impactan el logro de las metas de negocio?

Aumentar la asistencia a eventos y la mayor concurrencia nocturna en la ciudad facilitando el acceso y publicitando muchas marcas de bebidas, logrando así una mayor ganancia y seguridad por cada sector del ambiente nocturno.

### 3.3 Alcance

¿Cuáles aspectos se incluyen en el proyecto? ¿cuáles aspectos queden excluidos del proyecto?

Se incluyen en el proyecto:

Distribución de eventos nocturnos (todo tipo de HOSTER)

Comercialización relacionada a los eventos nocturnos

Filtros para ordenar y buscar eventos nocturnos

Validaciones para personas adultas (CUSTOMERS) y sitios de esparcimiento nocturnos

Se excluyen del proyecto:

Cualquier relación con personas menores de edad legalmente

Cualquier relación con eventos diurnos

Cualquier relación con socios y clientes con problemas legales

### 3.4 Factores críticos de éxito

¿Cuáles factores se consideran fundamentales para el éxito del proyecto?

Al momento de que nuestro proyecto salga al mercado, necesitaremos un amplio contenido y ayuda por medio de los sitios nocturnos, socios y Hosters para que la principal idea del proyecto pueda tomar impulso, nos queremos enfocar en la diversidad de eventos, por tanto, es algo fundamental para nosotros. Por otro lado, necesitamos toda la información sobre los lugares que actúen como sitios de esparcimiento, incluyendo una aseguración completa de que los pedidos serán entregados en la hora establecida, teniendo así prioridad para nuestros clientes. Además, de nuestro cliente, como protocolo de seguridad necesitamos exigir: mayoría de edad (y un documento de identidad que lo verifique) y una cuenta bancaria para realizar, por medio de transacciones, las compras que desee. En cuanto a los Hosters, es importante que tengan algún certificado que valide la existencia de la empresa (si es que es una empresa) o un documento de identidad que valide la ciudadanía (si es que es una persona).

## 4 PRINCIPALES HITOS DEL PROYECTO

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

Para la construcción de nuestra base de datos, debemos primeramente cuestionarnos sobre los datos que nos son relevantes, es decir, identificar cuales nos interesan. Para esto debemos tener claro cómo funciona un negocio, en nuestro caso específico, ¿Qué es lo que necesitan los clientes? (Modelo conceptual general)

Posteriormente, debemos identificar como vamos a almacenar esos datos que hemos considerado, previamente, importantes para nuestra base de datos. (Modelo lógico general)

Finalmente, tendremos que definir la base de datos de tal manera que los datos que vayamos a almacenar lo hagan de manera eficaz. (Modelo físico general)

Hemos seleccionado estos hitos debido a que son los pasos que nos permitirán diseñar y construir, correctamente, una base de datos.

Hito / Entregable	Fecha Meta
Modelo conceptual general	S07
Ciclo uno de desarrollo Modelo lógico general	S13
Ciclo dos de desarrollo Modelo físico general	S17