

Argencine S.A.

Documento de Visión

García Warnecke, Esteban Gabriel

Versión 1.0

Contenido

[Historial de cambios 3](#_Toc479504711)

[Descripción Global del Producto 4](#_Toc479504712)

# **Historial de cambios**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Autor | Versión | Fecha | Descripción |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# **Descripción Global del Producto**

**Propósito**

La motivación principal del desarrollo del sistema para Argencine S.A. nace con la intención de la organización en actualizar y mejorar su proceso de ventas de entradas de cine y promoción de novedades a sus clientes. Teniendo en cuenta que en la actualidad la ventaja competitiva está intrínsecamente relacionada con la experiencia del cliente en el consumo de los productos que ofrecen las organizaciones en las plataformas digitales, se considera necesario que Argencine S.A. cuente con su propia plataforma que garantice una experiencia nueva y satisfactoria para poder ver una película en las salas que provee. El presente sistema apunta a crear una mejora en los procesos administrativos, de venta y promoción que garanticen la adhesión de nuevos clientes y permanencia de aquellos que ya se encuentran en la cartera.