

CINE YA!

el autocine llega digital

CINE YA ENTRAGA GRADO

CRISTIAN GABRIEL PINZON MOJICA

Est. Ingeniería de Sistemas

ISABELLA BERMUDEZ POPAYAN

Est. Ingeniería de Sistemas



@CineYaColombia



@CineYaColombia



@CineYaColombia

TABLA DE CONTENIDO

Lista De Figuras	4
Lista De Tablas	5
Compromisos Del Autor	6
Presentación General Del Proyecto	7
Introducción	8
Objetivos	9
General:	9
Específicos:	9
Claves Para El Éxito	10
Idea De Negocio	11
Modelo De Negocio	12
Modelo De Negocio De Venta Por Internet	13
Innovación Sostenible	14
Estrategia Del Océano Azul	15
Fuerzas De Porter	16
Marketing Mix	17
Desarrollo De Marca	18
Marketing Digital	19
- Inicio	19
- Sobre Nosotros	21
- Productos	21
- Contáctenos	23
Estrategia De Marketing Digital	24
- Facebook:	24
- Instagram:	26
Métricas Claves	28
- Estadísticas De Facebook	28
- Estadísticas De Instagram	29
- Cálculo Ltv	31
- Cálculo Cav	31
Estudio Técnico	32

Estudio Tecnico ii	34
¿Cuál Es El Proceso Que Se Debe Seguir Para La Producción Del Bien O Prestación Del Servicio?	34
Materias Primas Para El Insumo	34
Flujograma De Producción	35
Flujograma De Reservas	36
Requerimientos De Operación	37
Estudio Tecnico iii	38
Ficha Técnica – Producto	38
Ficha Técnica - Servicio	42
Producto Mínimo Viable	45
Bibliografía	46

LISTA DE FIGURAS

1.1 Figura Modelo de negocio	12
1.2 Figura estrategia del océano azul.....	15
1.3 Figura de Fuerzas de Porter	16
1.4 Inicio página web.....	19
1.5 Cuerpo inicio página web.....	19
1.6 Pie de inicio página web.....	20
1.7 Sobre nosotros.....	21
1.8 Cuerpo de nuestros productos.....	21
1.9 Cine ya estándar.....	22
1.10 Cine ya Plus.....	22
1.11 Cine ya Pro.....	22
1.12 Contacto y ubicación.....	23
1.13 Redes sociales.....	23
1.14 Inicio Página Facebook.....	24
1.15 Publicación 1 Facebook.....	24
1.16 Publicación 2 Facebook.....	25
1.17 Publicación 3 Facebook.....	25
1.18 Inicio Instagram.....	26
1.19 Publicaciones 1 Instagram.....	26
1.20 Publicaciones 2 Instagram.....	27
1.21 Estadística 1 Facebook.....	28
1.22 Estadística 2 Facebook.....	28
1.23 Estadística 3 Facebook.....	28
1.24 Estadística 1 Instagram.....	29
1.25 Estadística 2 Instagram.....	29
1.26 Estadística 3 Instagram.....	30
1.27 Estadística 4 Instagram.....	30

1.28	Figura planos empresariales.....	32
1.29	Figura flujograma de producción.....	35
1.30	Figura flujograma de Reservas en Línea.....	36
1.31	Figura flujograma de reservas en Sitio.....	36
1.32	Figura producto Mínimo Viable.....	45

LISTA DE TABLAS

1.1	Tabla idea de negocio	11
1.2	Tabla de Modelo de negocio por internet	13
1.3	Tabla de innovación sostenible	14
1.4	Tabla de marketing mix	17
1.5	Tabla de desarrollo de marca	18
1.6	Tabla Estimación técnica.....	33
1.7	Tabla Estudio técnico II.....	34
1.8	Tabla requerimientos de Operación.....	37
1.9	Tabla ficha técnica producto.....	38
1.10	Tabla ficha técnica servicio.....	42

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Cristian Gabriel Pinzón Mojica identificado con C.C

1233689900 e Isabella Bermúdez Popayán identificada con C.C 1024594274 estudiantes del programa Ingeniería de sistemas declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

Cristian Pinzón

Isabella Bermúdez

PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Nuestro software CINE YA brindara la posibilidad de renovarse a las empresas que ofrecen el servicio de cinema, con el fin de cumplir con los protocolos de bioseguridad establecidos por el gobierno, adicional les dará el beneficio a las empresas de continuar con el aplicativo una vez dichos protocolos ya no sean requeridos. CINE YA cuenta con dos módulos; el primer módulo llamado AUTO CINE beneficiará a los clientes con el distanciamiento social donde el software realizará la reserva del lugar con su respectivo precio, dándole la facilidad con su gestión de reservas. El segundo módulo llamado CINE se encontrará disponible una vez haya culminado la pandemia, brindando a la empresa la reservación de las salas de forma digital.

Este software llega a renovar la forma de ver el cine debido a la coyuntura que enfrenta el país por el virus COVID-19. Ayudando a las empresas que ofrecen este servicio, con la generación de ingresos por otro método distinto del que se venía manejando, para mejorar su economía.

CINE YA es un desarrollo elaborado en JAVA, donde contará con los dos módulos y con conexión a una base de datos para su respectivo seguimiento. El mismo se encontrará disponible en los próximos meses.

INTRODUCCIÓN

Somos una empresa dedicada al desarrollo de software de Cinema que brindan una solución a las empresas llevándolos por el camino de la innovación, de igual manera ofreciendo una mejor alternativa a los usuarios. Cine ya es un desarrollo que ayudará a los clientes en el uso de sus automóviles para poder disfrutar de este servicio, de igual forma tener acceso rápido para realizar de manera muy sencilla las reservas

La empresa Cine Ya nace de ver la necesidad en los cinemas del país, donde se encontraban muy afectados por la pandemia, dándoles a través del software la posibilidad de activarse nuevamente al comercio del cine de una manera distinta.

Contamos con alta experiencia en el desarrollo de software para distintos sectores, brindando la posibilidad para que las empresas surjan en la innovación tecnológica.

OBJETIVOS

General:

Brindar a las empresas la posibilidad de la innovación tecnológica por medio de nuestro producto, con el fin de ayudar con la automatización de procesos y solución de problemas para las mismas.

Específicos:

- Generar un cambio en las empresas por medio de la implementación de nuevo software.
- Ayudar con el desarrollo de actividades de las compañías de manera más automatizadas y ágiles.
- Facilitar los procesos de reserva para usuarios finales.

CLAVES PARA EL ÉXITO

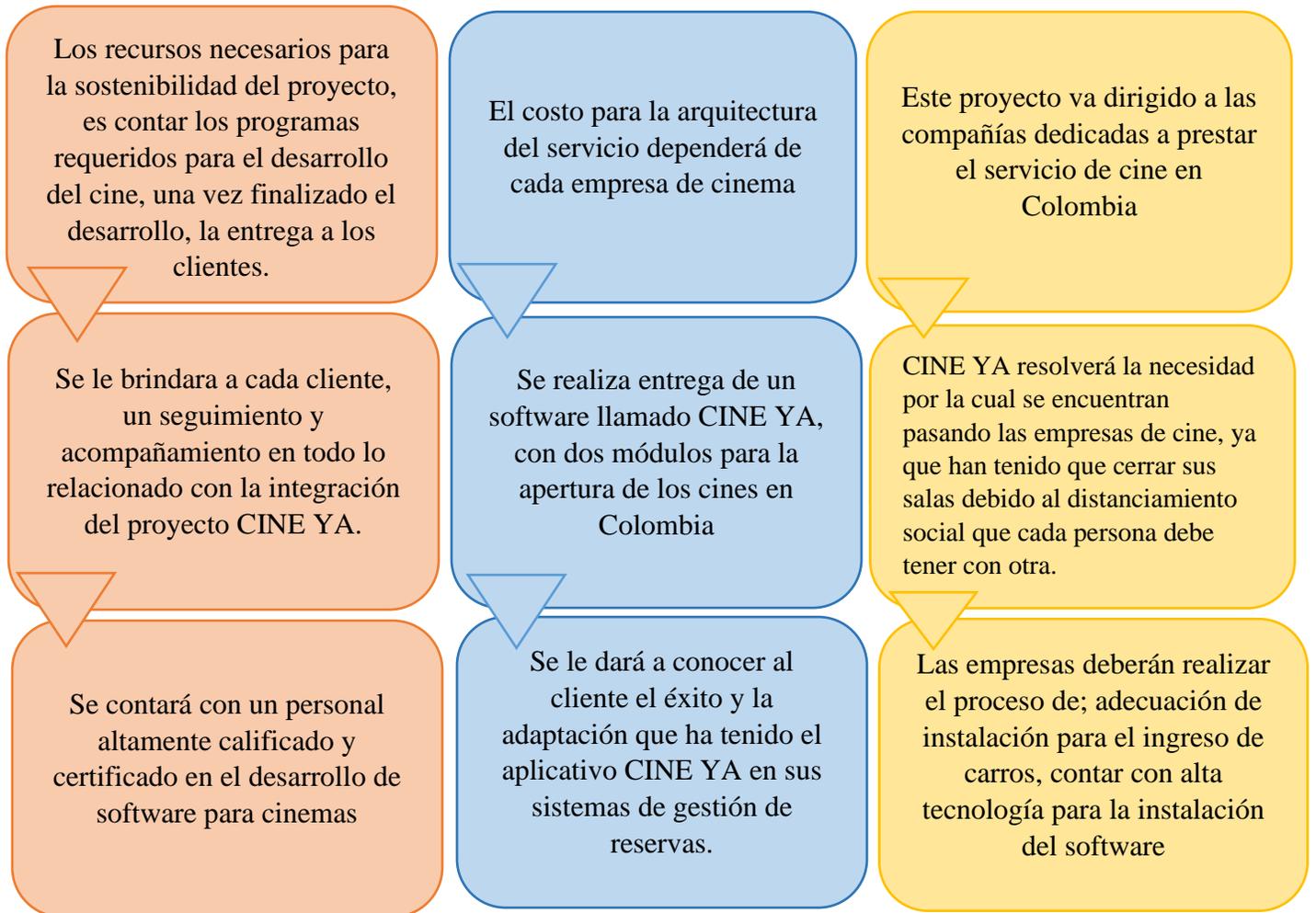
- De la necesidad de las empresas que ofrecen el servicio de cinema surge la creación de proyecto, dándole una opción a las empresas para la generación de ingresos en medio de esta pandemia mundial.

IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?	Nuestro producto es un software llamado CINE YA que permite a las empresas de cinema interactuar de manera diferente con sus clientes, innovando en sus cambios como lo son el uso de los automóviles para los usuarios.
¿Quién es el cliente potencial?	Este proyecto se encuentra dirigido a las pequeñas, medianas y grandes empresas dedicadas al cine en Colombia, que permite a los clientes acceder de manera práctica y rápida al sistema de cine de cada empresa.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de las empresas de cine que, debido a esta pandemia, tuvieron que cerrar sus salas de cine y cancelar el servicio.
¿Cómo?	Garantizando la funcionalidad del software CINE YA a cada una de las empresas que adquieran este proyecto, como también asesoramiento y seguimiento en todo el proceso de adquisición y adaptación.
¿Por qué lo preferirán?	Al cliente se le dará un software de alta calidad, fácil manejo y adicional, el seguimiento de la implementación y desarrollo del aplicativo.

1.1 Tabla idea de negocio

MODELO DE NEGOCIO



1.1 Figura Modelo de negocio

MODELO DE NEGOCIO DE VENTA POR INTERNET

¿Cuál es su modelo de venta por internet?	INTERMEDIACION: Se integra una solución a las empresas de cine por medio de un software que permite a los clientes usar su automóvil para acceder al servicio, adicional un acceso fácil y rápido para realizar reservas en cine.
¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	CROWDCREATION es una herramienta que me permitirá captar la atención de los clientes, por medio de encuestas en donde se le realizará una serie de preguntas a las personas sobre el software, viendo así la viabilidad del proyecto
¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	Una alternativa ofrecida a los clientes, por medio de nuestras redes sociales se implementará el FLASH SALES, ofreciendo a los clientes descuentos e incentivos en la compra o adquisición del proyecto CINE YA durante un periodo de tiempo. Con esto se lograra la atención de los clientes.
¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	Las promociones, descuentos o incentivos tendrán un tiempo límite en las redes sociales, una vez establecido el tiempo de duración, se procederá en el cierre de venta por internet. Nuestros métodos de pago serán los siguientes: Tarjeta de crédito y transferencias bancarias.

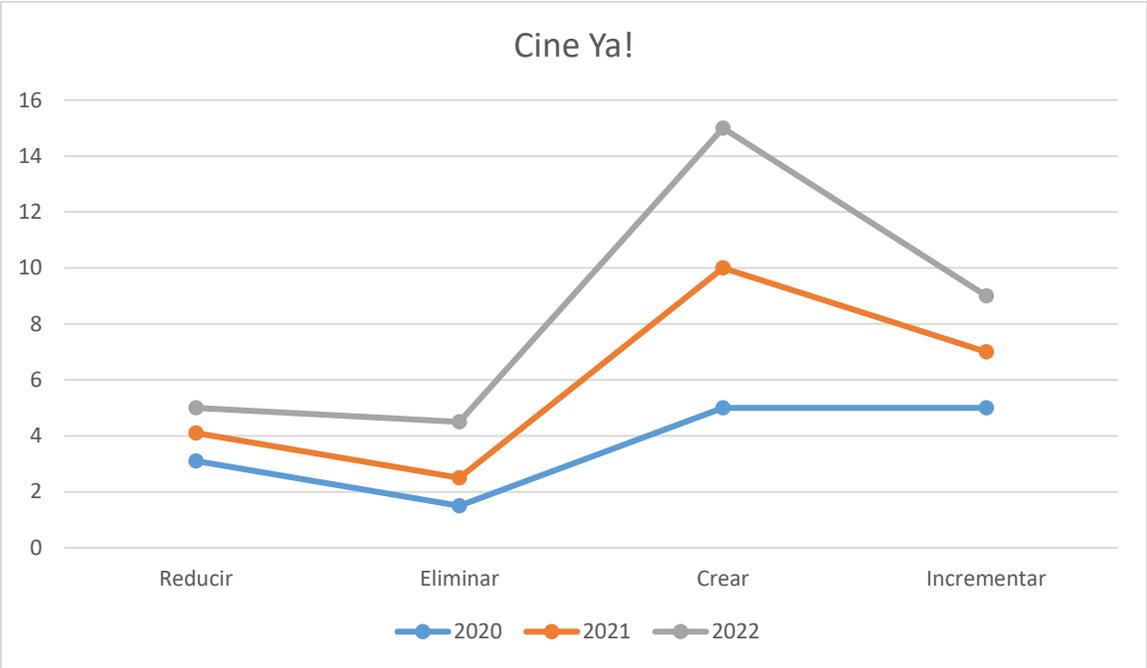
1.2 Tabla de Modelo de negocio por internet

INNOVACIÓN SOSTENIBLE

	Agua	Energía	Materias Primas	Emisiones	Residuos
Producto o servicio	Nuestro producto como es tecnológico no afectara el agua y nuestro producto no tiene un eco diseño.	Se va a utilizar un servicio de UPS y estabilizadores para nuestro hardware, de igual manera más adelante se contará con paneles solares para que se alimente el equipo.	Utilizaremos solo un monitor táctil, una impresora de recibos y la CPU donde se almacenará todo el software.	Nuestro producto no tiene ninguna emisión de carbono	Ningún residuo se podría reciclar para el uso de nuestro software.
Marketing		No se utiliza ningún medio de transporte, simplemente se le da la usabilidad al producto cuando llegue al cine.	Se pueden utilizar materiales como cartón para realizar el stand en el cine promocionando las películas y que sea por medio de nuestro software que se manejen las reservas.		

1.3 Tabla de innovación sostenible

ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL



1.2 Figura estrategia del océano azul

FUERZAS DE PORTER



1.3 Figura de Fuerzas de Porter

MARKETING MIX

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Aumentar las visitas en nuestros sitios web en un 50%, produciendo mas contenido interactivo para la personas que visualizen nuestras redes sociales, alcanzando en ellos una posibilidad de abquisicion de CINEYA en los proximos 7 u 8 meses	Nuestro enfoque se encuentra en las redes sociales, esto lo lograremos a traves de Social Media Marketing	CINE YA cuenta con una persona encargada de toda la publicidad en los medios de comunicacion, a	Actualmente CINE YA se encuentra en el uso del internet como medio para darse a conocer, realizando interaciones directas con personas y empresas interesadas.	CINE YA actualmente cuenta con las siguientes redes sociales: Facebook, Instagram y pagina web.	En la actualidad el precio que pagaremos sera para generar el marketing digital por este medio. Se pagara a Facebook, instagram, Google y Youtube. Esto para poder generar las promociones cuando un cliente se interese en cine, que en sus historias salga el anuncio de Cine Ya, los precios son los siguientes: - Facebook: \$ 150.000 al mes Por ahora se tiene visualizado comenzar con esta herramienta y ver el flujo para asi mismo continuar con las demas para generar el marketing digital.
PRODUCTO	CINE YA se caracteriza por ser un servicio adquirido por las empresas de cinema, brindando a cada una de ellas la posibilidad de darle a los clientes una nueva experiencia en sus autos.	El software CINE YA se encuentra desarrollado bajo el compilador de NetBeans 8.2, usando el lenguaje de programacion JAVA	CINE YA nace de una idea de negocio en estos tiempo de pandemia y feu elaborado por los dos ingenieros de sistemas promotores de la idea .	La fecha estimada de terminacion en la elaboracion de CINE YA, de acuerdo a plan de desarrollo es el 29 de noviembre del presente año.	Nuestro software CINE YA esa disponible para cualquier empresa desempeñada en el cinema o para un entidad que se desee la adquisicion.	El costo de CINE YA dependera del plan adquiera cada comprador.
PRECIO	CINEYA ESTANDAR: \$5'000.000 sin iva - Cuotas 12 meses por el valor de: \$416.600 CINEYA PLUS: \$8'500.000 sin iva - Cuotas 12 meses por el valor de: \$708.334 CINEYA PRO: \$10'000.000 sin iva - Cuotas 12 meses por el valor de: \$833.334	CINE YA cuenta con modulos que le permitira escoger al cliente cual se adapta mas a su necesidad y presupuesto. Adicional cuenta con facilidad de pago por medio de cuotas mensuales.	CINE YA maneja precios fijos y establecidos, definidos por los directores que llevaron a cabo el desarrollo.	Los costos de la adquisición de CINE YA no seran cambiados, sin embargo en el momento de presentarse dicho cambio será notificado y solo aplicara para las nuevas empresas interesadas en la compra de nuestro software.	Cine ya contara con su cuenta bancaria, con su respectivo NIT. Donde los clientes que adquieran este software pagaran de forma anual o mensual. Generando asi el ingreso a nuestra empresa para seguir con el soporte de nuestro software hacia el cliente.	Se estimara costo de acuerdo a cuenta bancaria escogida, revisando los respectivos proceso requeridos por ellos.
PROMOCION Y COMUNICACION	La comunicacion se realizara a traves de nuestras redes sociales, como lo son: Facebook, Instragram y nuestra pagina web. Por medio de ellas se le da a conocer al cliente nuestras promociones de acuerdo a los meses del año.	Se tiene prevista varias estrategias que logran dicha comunicacion: 1. Marketing directo: Por medio de esta herramienta se lograra campañas de publicidad a traves de correos electronicos. 2. Bonificaciones: Cuando nuestros clientes accedan a nuestro servicio, seran recompesados con bonificaciones por sus recomendacion a un nuevo cliente.	Los medio usados: Web (Pagina web) con tecnicas de SEARCH ENGINE OPTIMIZATION - SEO y SEARCH ENGINE MARKETING - SEM; con la utilizacion de estos metodos se lograra que CINE YA se encuentra entre las primeras opciones de busqueda de cada persona que este interesa en temas relacionados de nuestro producto	Se tiene definido para nuestro producto las fechas de 20 de diciembre del 2020, adquirir estos productos para potenciar el marketing digital por medio de las herramientas que ofrecen las nuevas tecnologias como por ejemplo el google Adwords, SEO, SEM, Email Marketing, etc.	Nuestras promociones y marketing digital lo tenemos orientado a realizar por medio de la plataforma Wix, conectando nuestro dominio con Go Daddy, adquiriendo con Wix todos los servicio de SEO y SEM por el momento para potenciar nuestra pagina web, generando asi mas visitas y atrayendo al publico.	El costo aproximado que tenemos son los siguientes: - Sostentimiento de pagina web + SEO: \$ 270.000 - Dominio personalizado: \$ 80.000 - SEM: \$ 150.000 Estos valores son anuales

1.4 Tabla de marketing mix

DESARROLLO DE MARCA

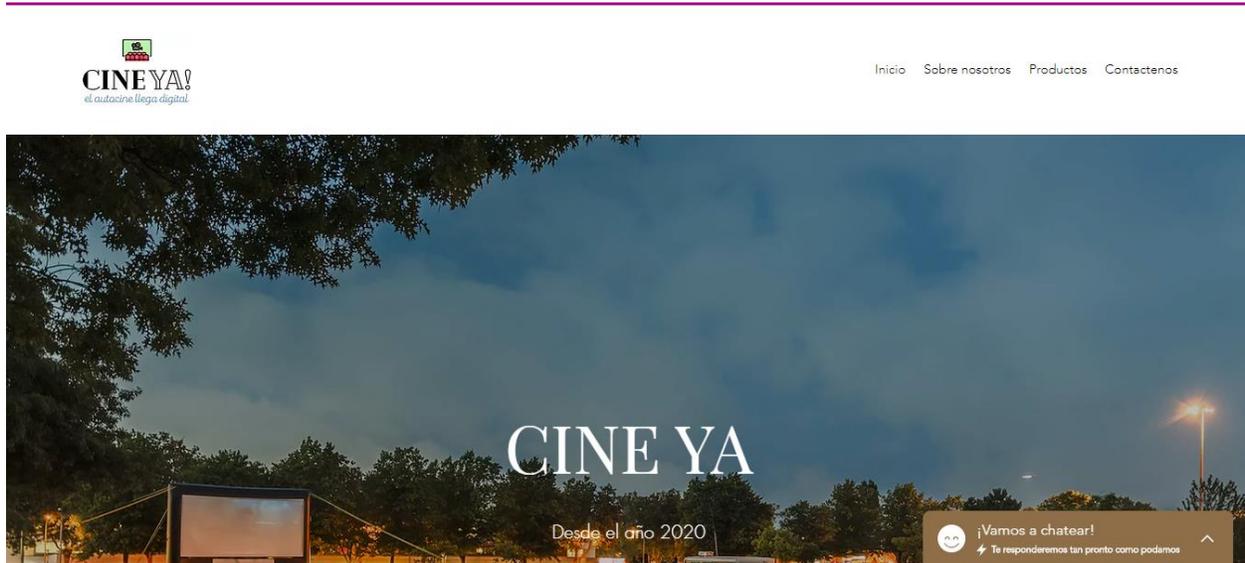
NOMBRE DE LA IDEA		CINE YA
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Sector de desarrollo software
	B. Identificar marcas en competencia	Cine Colombia
	C. Solución principales y alternativas	CINE YA brindara la posibilidad de renovarse a las empresas que ofrecen el servicio de cine, con el fin de cumplir con los protocolos de bioseguridad establecidos por el gobierno, adicional les dará el beneficio a las empresas de continuar con el aplicativo una vez dichos protocolos ya no sean requeridos. CINE YA cuenta con dos módulos; el primer módulo llamado AUTO CINE beneficiara a los clientes con el distanciamiento social donde el software realizara la reserva del lugar con su respectivo precio.
	D. Tendencia del mercado	La tendencia esta aumentando en el 2020, por los problemas que se han tenido con la pandemia y los cineastas estan buscando alternativas para su negocio.
	E. Arquetipo de la marca	El Explorador.
Segundo paso: Realidad psicologica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Son marcas ya posicionadas en el mercado, es una empresa que esta dedicada al cine. Con mucha experiencia dando estos servicios.
	B. Identificar variables del neuromarketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Facilidad y simplicidad de uso 2. Crear contenido visual 3. Incluir testimonio de usuarios 4. Evitar la publicidad disruptiva o que distraiga
Tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of Mind	La manera en la que CINE YA se posiciona en la mente de las personas es la siguiente: Somos un software nacido en la pandemia mundial y la manera en que nuestros clientes y personas naturales nos recuerden, es debido a la innovacion que brindamos en Bogota - Colombia con el AUTOCINE, siendo la primera compañía en brindar este servicio.
	B. Identificar Tops of Heart	La manera en la que CINE YA se posiciona en el corazón de las personas que usan nuestro servicio, es a través de la conciencia sobre el autocuidado que debe tener cada persona, nuestra propuesta de servicio le brinda a los clientes protección y distanciamiento social a través de sus automoviles y pudiendo disfrutar de los servicios de cine.
Cuarto Paso: Realidad Material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	<p>CINE YA - El autocine llega digital</p> 
Quinto paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estan ligadas a la mediacion tecnologica y de redes sociales	Por medio de nuestras redes sociales, le brindamos la posibilidad a los usuarios de tener un acercamiento mas personal con CINE YA, dandoles a conocer el día a día que nuestro software como también los servicios que ofrecemos, promociones, publicaciones de experiencia de nuestros clientes, como esta conformado el desarrollo del software entre otras. CINE YA usa la mediacion tecnologica en el desarrollo del software dando un servicio estable y adaptable.

1.5 Tabla de desarrollo de marca

MARKETING DIGITAL

Página Web: <https://cripinzon095.wixsite.com/cineya>

- Inicio



1.4 Inicio página web

Próximos eventos



1.5 Cuerpo Inicio página web

3102054730 - 3143778255

©2020 por Cine Ya.



1.6 Pie de inicio página web

- Sobre nosotros



SOBRE NOSOTROS

Nuestro software CINE YA brindara la posibilidad de renovarse a las empresas que ofrecen el servicio de cinema, con el fin de cumplir con los protocolos de bioseguridad establecidos por el gobierno, adicional les dará el beneficio a las empresas de continuar con el aplicativo una vez dichos protocolos ya no sean requeridos. CINE YA cuenta con dos módulos; el primer módulo llamado AUTO CINE beneficiara a los clientes con el distanciamiento social donde el software realizara la reserva del lugar con su respectivo precio, dándole la facilidad con su gestión de reservas. El segundo módulo llamado CINE se encontrará disponible una vez haya culminado la pandemia, brindando a la empresa la reservación de las salas de forma digital.

Este software llega a renovar la forma de ver el cine debido a la coyuntura que se enfrenta el país por el virus COVID-19. Ayudando a las empresas que ofrecen este servicio, con la generación de ingresos por otro método distinto del que se venía manejando, para mejorar su economía.

1.7 Sobre nosotros

- Productos

NUESTROS PRODUCTOS

Auto cine, el favorito de todo el mundo

Aca entraran los productos en nuestro software que ofrecemos para llevar tu auto cinema a otro nivel.

1.8 Cuerpo de nuestros productos



CINE YA ESTANDAR

Este software te ayudara simplemente a que los usuarios puedan apartar sus boletos en linea pero no genera gran informacion para la empresa como lo puede ser la impresion de la factura ni el pago en linea para usuarios finales

1.9 Cine ya estándar



CINE YA PLUS

Este software te ayudara a que los usuarios puedan apartar sus boletos en linea, generando la factura y la compra en linea de manera segura. Dandole a los usuarios la seguridad de un pago seguro en linea y su factura en linea llegando a su correo electronico. Dandole a los usuarios esa facilidad para que todo este seguro.

1.10 Cine ya Plus



CINE YA PRO

Este software te ayudara a que los usuarios puedan apartar sus boletos en linea, generando la factura y la compra en linea de manera segura. Dandole a los usuarios la seguridad de un pago seguro en linea y su factura en linea llegando a su correo electronico. Dandole a los usuarios esa facilidad para que todo este seguro.

Pero adicionalmente se ofrece en el lugar del auto cine el software de manera fisica donde los usuarios que no pudieron reservarlo en linea, lo puedan hacer en fisico.

1.11 Cine ya Pro

- Contáctenos

CONTACTO Y UBICACIÓN	
3102054730 - 3143778255	
<input type="text" value="Nombre"/>	
<input type="text" value="Email"/>	
<input type="text" value="Asunto"/>	
<input type="text" value="Escribe tu mensaje aquí..."/>	
<input type="button" value="Enviar"/>	



1.12 Contacto y ubicación

REDES SOCIALES

Quiénes somos



1.13 Redes sociales

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

- Facebook:

<https://www.facebook.com/Cineyacolombia-101600338395234>



1.14 Inicio Pagina Facebook



1.15 Publicación 1 Facebook



1.16 Publicación 2 Facebook



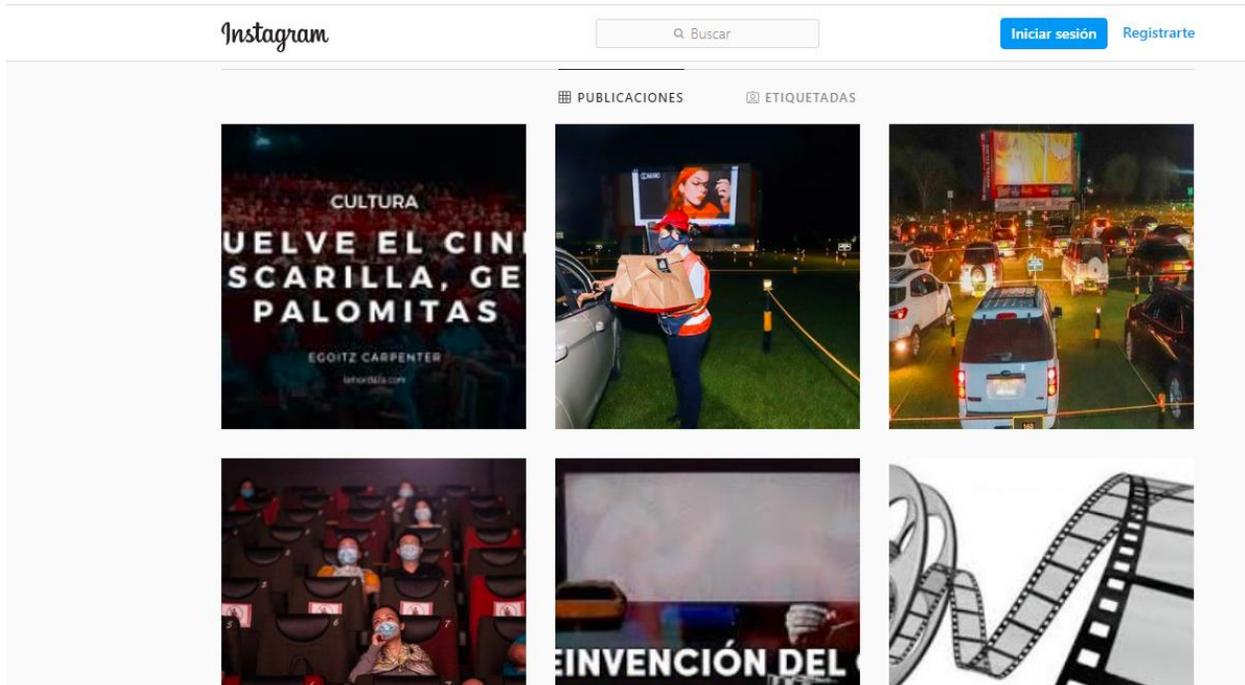
1.17 Publicación 3 Facebook

- Instagram:

<https://www.instagram.com/cineyacolombia/?hl=es-la>



1.18 Inicio Instagram



1.19 Publicaciones 1 Instagram



[INFORMACIÓN](#) [AYUDA](#) [PRENSA](#) [API](#) [EMPLEO](#) [PRIVACIDAD](#) [CONDICIONES](#) [UBICACIONES](#) [CUENTAS DESTACADAS](#) [HASHTAGS](#) [IDIOMA](#)

© 2020 INSTAGRAM FROM FACEBOOK

1.20 Publicaciones 2 Instagram

MÉTRICAS CLAVES

- Estadísticas de Facebook



1.21 Estadística 1 facebook

1.22 Estadística 2 facebook

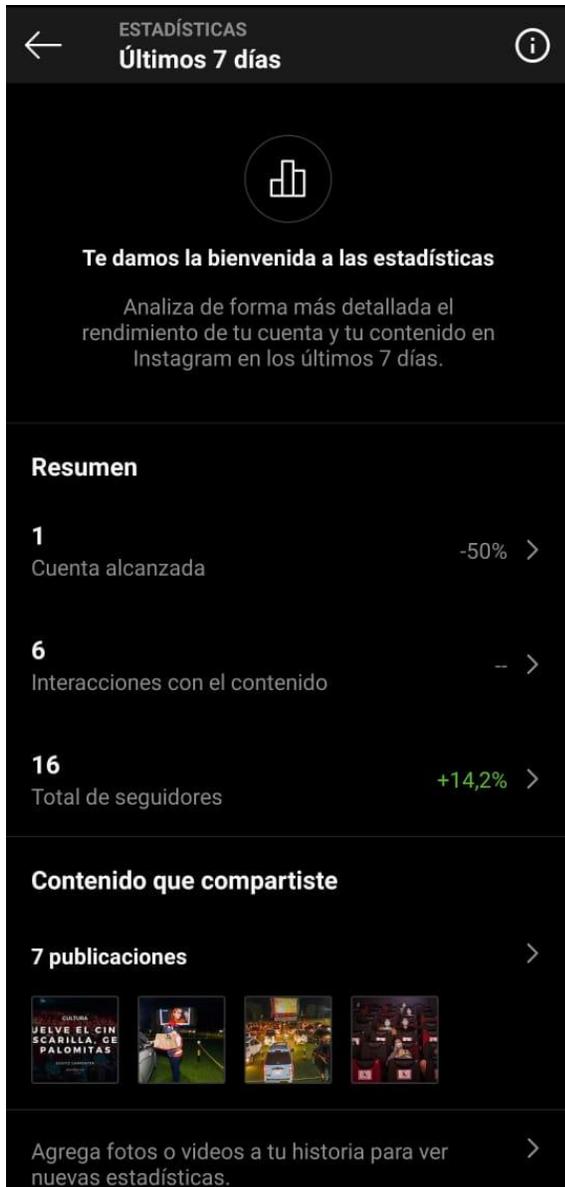
Actividad de la página

Tu página tuvo 3 visitas en los últimos 28 días.

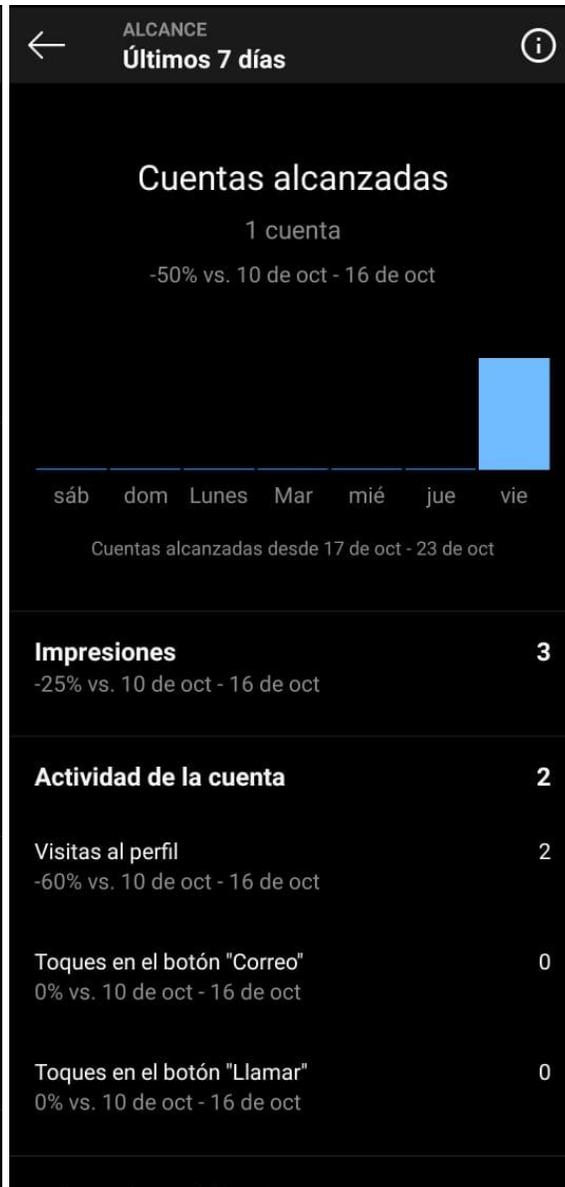
	Nuevos Me gusta de la página	1
	Nuevos seguidores	1
	Clics en el sitio web	0
	Clics en el número de teléfono	0
	Clics en "Cómo llegar"	0
	Clics en el botón de la página	0
	Nuevos registros de visitas	0

1.23 Estadística 3 facebook

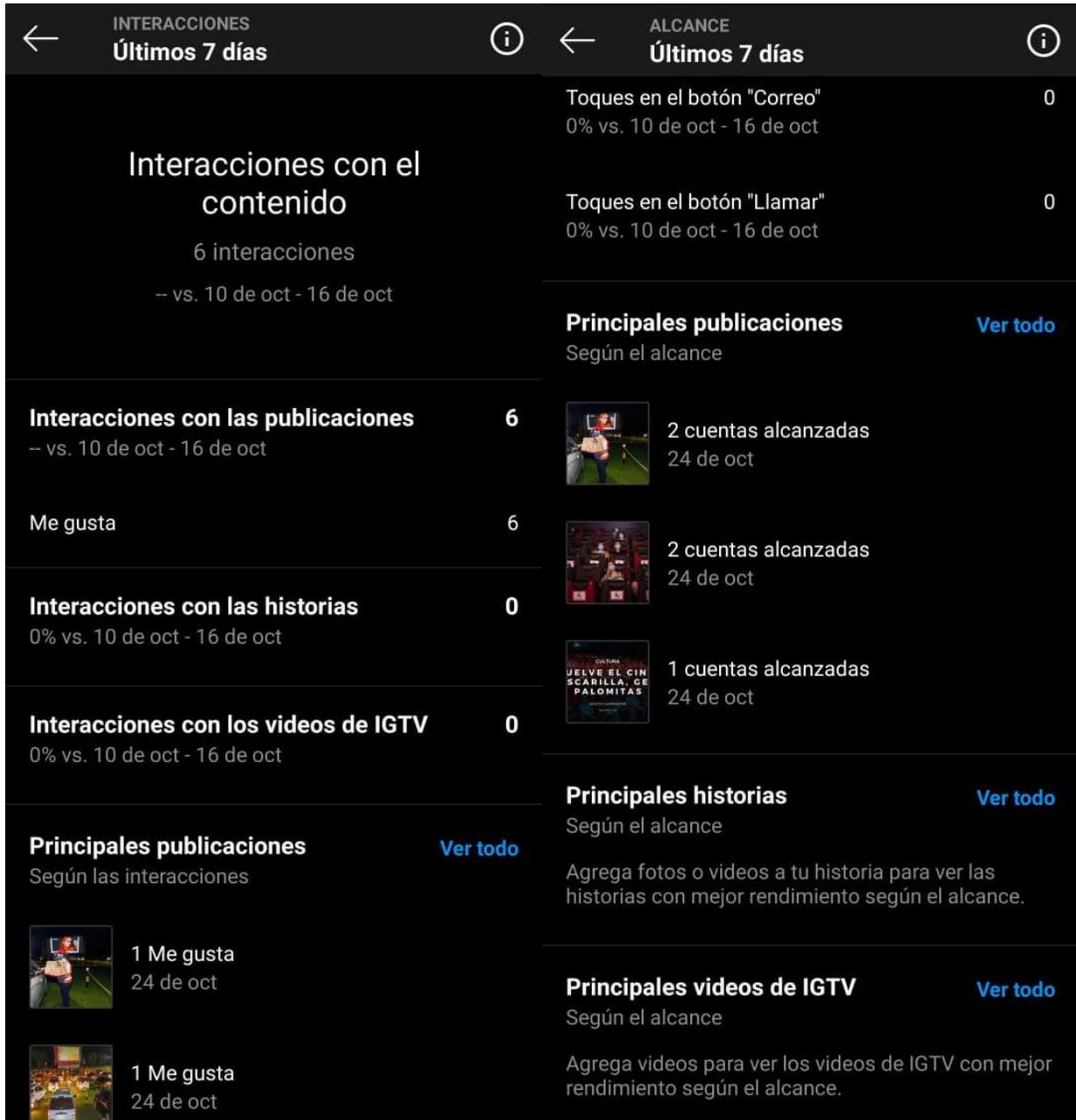
- Estadísticas de Instagram



1.24 Estadística 1 Instagram



1.25 Estadística 2 Instagram



1.30 Estadística 3 Instagram

1.31 Estadística 4 Instagram

- Cálculo LTV

LTV = Valor Medio de Compra * Número de Compras Recurrentes (al año por lo general) * **Longitud Media de Tiempo de Vida del Cliente** (año/mes/semana).

$$\text{LTV: } 7'500.000 * 5 * 1 = 37'500.000$$

- Cálculo CAV

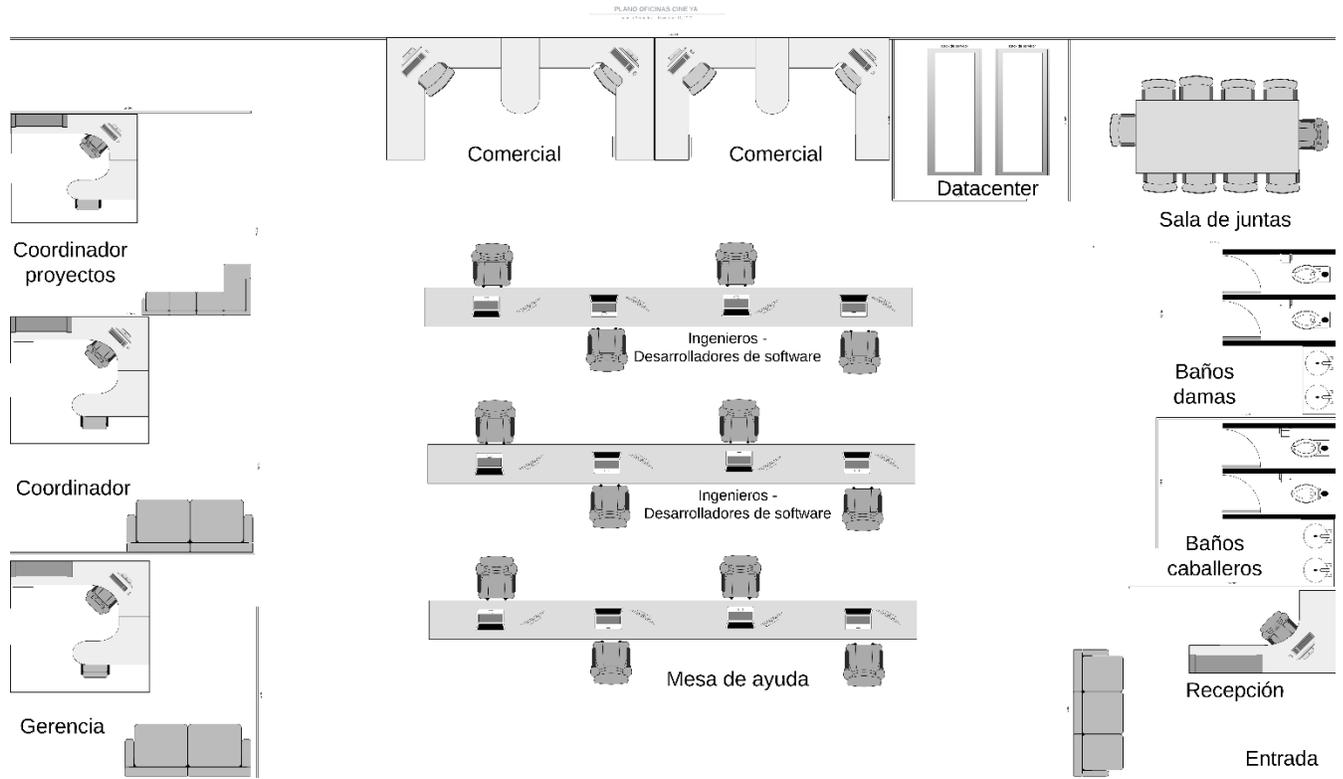
CAV = Total Ventas e Inversión / Número clientes conseguidos (al mes/semana)

$$\text{CAC: } 20'000.000 / 10 = 2'000.000$$

Entonces llegamos como análisis que el ratio LTV:CAV de nuestro producto es:

$$\text{LTV} / \text{CAV} = 37'500.000 / 2'000.000 = 18,75$$

ESTUDIO TÉCNICO



1.28 Figura Planos Empresariales

1

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Lote	1	95'000.000	
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	6 areas		
Maquinaria y Equipo	Servidor	4	2'000.000	
	Switch tp-link	3	210.000	
	firewall	1	1'850.000	
	UPS	1	850.000	
	Router cisco	2	1'000.000	
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	8	1'380.000	
	Portatil	12	3'995.000	
	Impresora	2	3'209.000	
	Telefono de mesa	8	230.000	
	Diademas	5	69.900	
Muebles y Enseres y otros	Escritorio en L	8	329.900	
	Muebles sala de estar	4	870.000	
	Silla gerencial	20	297.000	
	Silla oficina	13	139.000	

Metodo de Escalación

PLANTA DE PRODUCCIÓN

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (vida útil por años)	5
Capacidad anual	60
Capacidad mensual (12 meses)	
Nº de días de operación (25 días)	125
Horas de producción (8 horas)	40,0
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	4
Capacidad anual	48
Capacidad mensual (12 meses)	
Nº de días de operación (25 días)	100
Horas de producción (8 horas)	32

IMPORTANTE

Tenga en cuenta la especificación técnica y unidades de producción establecidas para los equipos por el mercado y el condicionante de las NIIF. Adicionalmente es importante resaltar que para la estimación de la capacidad diseñada de producción la línea de tiempo es de 5 años.

2

1.6 Tabla Estimación Técnica

ESTUDIO TECNICO II

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

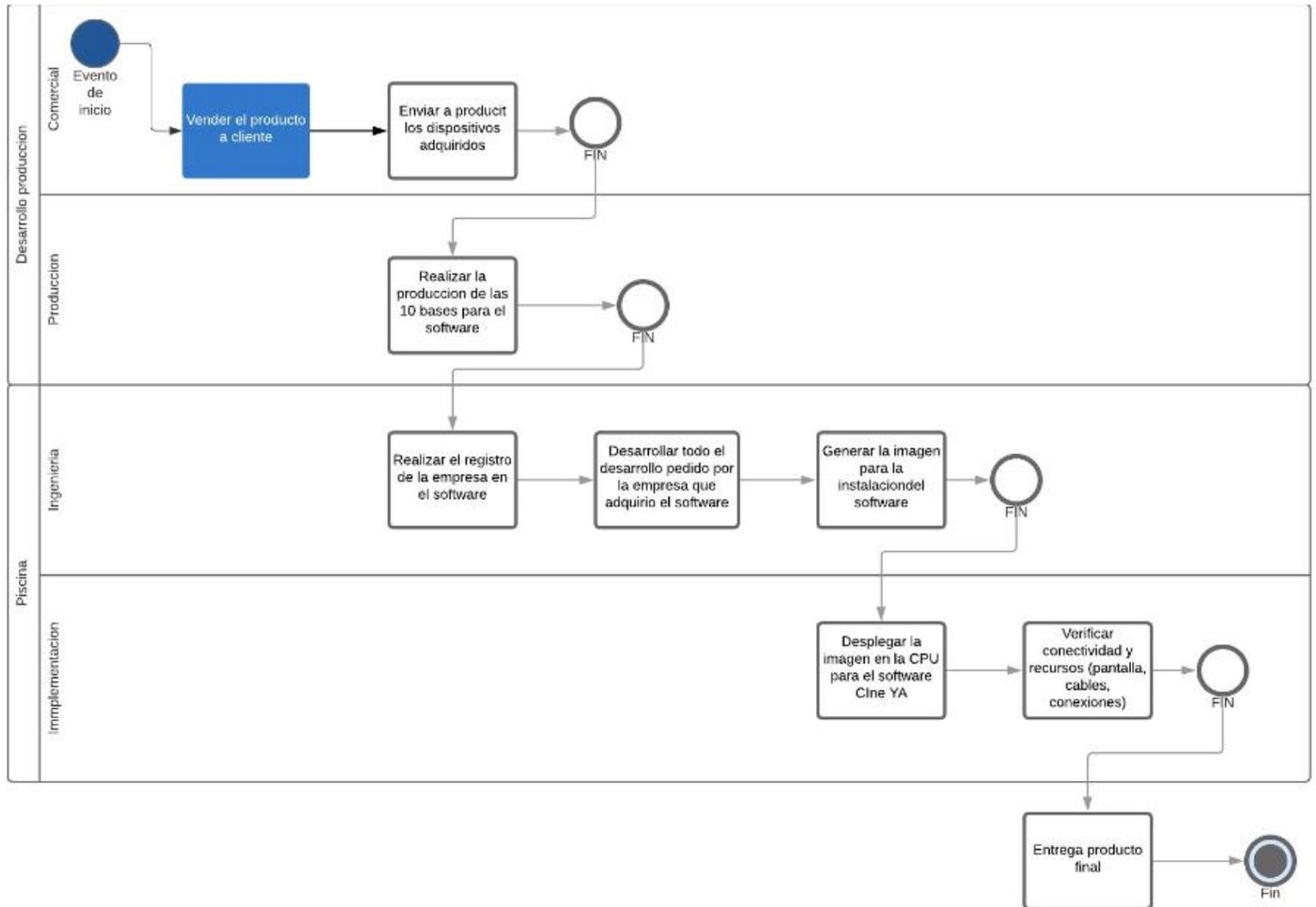
Respuesta= i+d+i con un Proceso productivo

Materias primas para el insumo

Materia	Cantidad	Precio
Portátiles desarrolladores	6	1'500.000
Servidores	4	2'000.000
Pantallas de 20 pulgadas	10	200.000
Base para pantalla	10	250.000
CPU donde se aloja el software	10	450.000
UPS	10	500.000

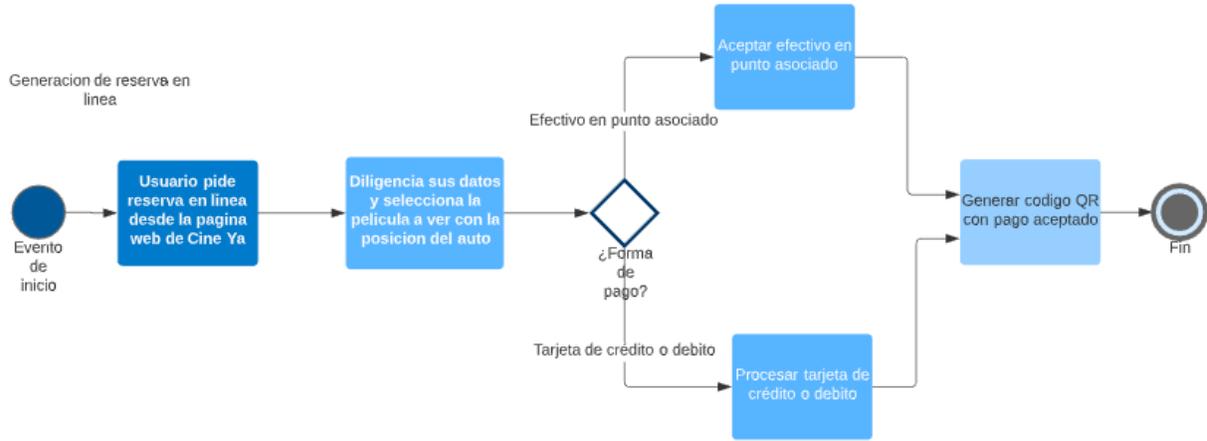
1.7 Tabla Estudió Técnico II

Flujograma de producción

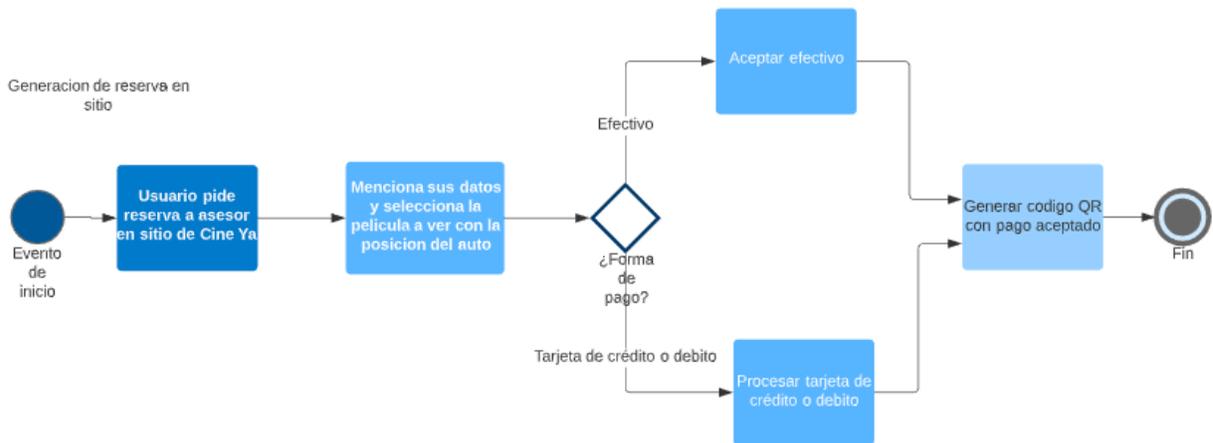


1.29 Figura Flujograma de Producción

Flujograma de Reservas



1.30 Figura Flujograma de Reservas en Línea



1.31 Figura Flujograma de Reservas en Sitio

Requerimientos de Operación

Bien / Servicio	Cine Ya			
Unidades por producir	10			
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)
Crear el hardware para Cine Ya Software	24 horas	Implementadores de hardware	4	1 equipo y 3 maquinas
				1 unidad de producción por maquina
				8 horas / 2 horas = 4 artículos diarios
Desarrollo de Cine Ya por cliente	32 horas	Desarrolladores	6	6 equipos portátiles
Implementación de Cine Ya por cliente	16 horas	Implementadores de infraestructura	2	2 equipos portátiles
Implementación de corriente alterna para hardware	4 horas	Proveedor de UPS	2	Equipos y maquinaria puesta por proveedor
TOTAL	76 horas	Esta cantidad de horas se mide para la producción de 10 unidades de nuestro producto		

1.8 Tabla Requerimientos de Operación

ESTUDIO TECNICO III

Ficha técnica – Producto



CINE YA		
CODIGO	VERSIÓN	FECHA
CY001	1	14-11-2020
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)		
Cine Ya		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
1. Cine Ya Estandar		
2. Cine Ya Plus		
3. Cine Ya Premium		

C. PRESENTACIONES COMERCIALES
* Paquete de Cine Ya Plus con 1 año de soporte técnico sobre el producto y servicio
* Paquete de Cine Ya Premium con 1 año de soporte técnico sobre el producto y servicio, adicionalmente publicación de sus promociones en nuestra página web
* Paquete Infinity donde te damos la suscripción premium con 1 año de garantía 24/7 con contenido exclusivo en la página web de Cine Ya
D. TIPO DE ENVASE
NO APLICA
E. MATERIAL DE ENVASE
NO APLICA

F. CONDICIONES DE CONSERVACION
NO APLICA
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)
1. Producción de las bases para el monitor y CPU para la implementación y configuración del software
2. Desarrollo de nuestro software para la empresa que adquiere el producto
3. Implementación de nuestro producto en las instalaciones de la empresa que nos contrato
4. Desarrollo de pruebas de comunicación para prestar el mejor servicio y soporte a la empresa
5. Entrega del producto desarrollado a la empresa de cinema.
H. VIDA UTIL ESTIMADA
4 años
I. PORCION RECOMENDADA
NO APLICA

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO



K. GRUPO POBLACIONAL

EMPRESAS QUE OFRECEN EL SERVICIO DE CINEMA EN EL PAIS

Firma del responsable del producto:

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del Responsable del producto

CRISTIAN PINZON

Firma: CRISTIAN PINZON

1.9 Tabla Ficha tecnica Producto



CINE YA		
CODIGO	VERSIÓN	FECHA
CY002	1	14-11-2020

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

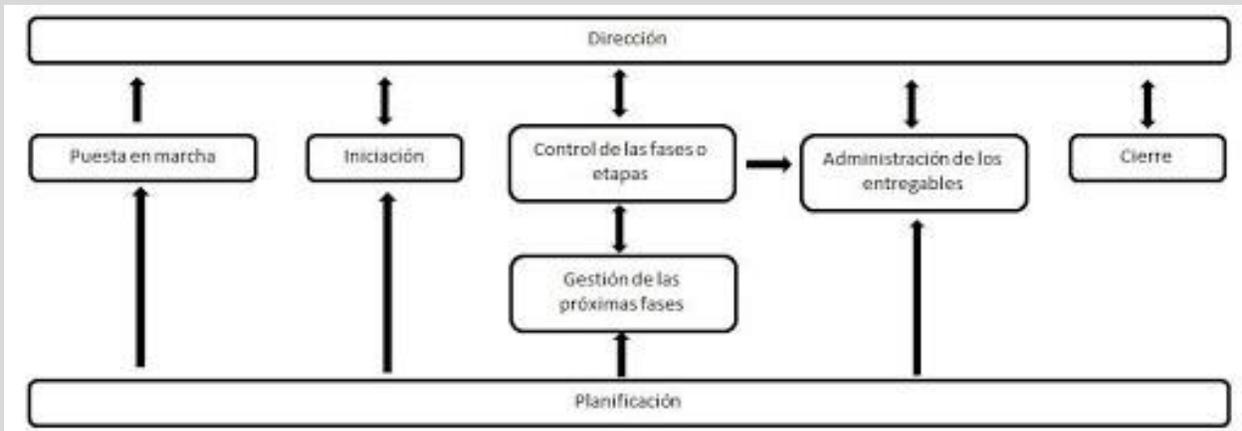
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

Cine Ya

B. OBJETIVO

Brindar a las empresas de cinema la posibilidad de la innovación tecnológica por medio de nuestro producto, con el fin de ayudar con la automatización de procesos y solución de problemas para las mismas.

C. METODOLOGIA



D. DESCRIPCIÓN GENERAL
Nuestro software CINE YA brindara la posibilidad de renovarse a las empresas que ofrecen el servicio de cinema, con el fin de cumplir con los protocolos de bioseguridad establecidos por el gobierno, adicional les dará el beneficio a las empresas de continuar con el aplicativo una vez dichos protocolos ya no sean requeridos. CINE YA cuenta con dos módulos; el primer módulo llamado AUTO CINE beneficiará a los clientes con el distanciamiento social donde el software realizará la reserva del lugar con su respectivo precio, dándole la facilidad con su gestión de reservas.
D. DURACION
4 años
E. ENTREGABLES
1. Portada
2. Introduccion
3. Arquitectura del proyecto
4. Implementacion del servicio
5. Imagenes de resultados del producto
6. Involucrados en el proyecto
7. Plan de capacitaciones del software
8. Firma de satisfaccion

G. PERFIL DEL CLIENTE

El servicio está dedicado a empresas que prestan el servicio de cinema en Colombia

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



**Firma del responsable
del servicio:**

REPRESENTANTE LEGAL

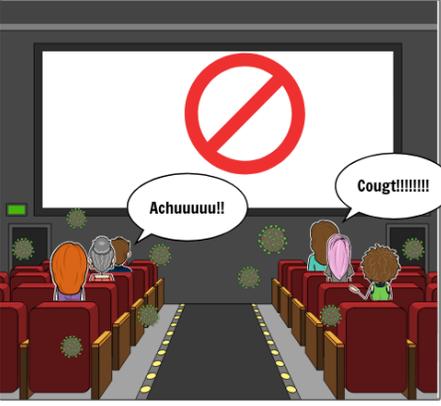
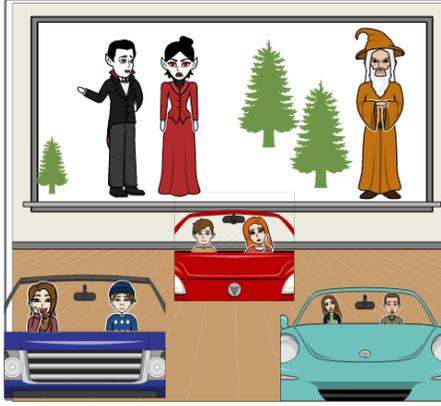
Nombre del responsable del servicio

CRISTIAN
PINZON

Firma: CRISTIAN PINZON

1.10 Tabla Ficha técnica Servicio

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
 <p>Achuuuuu!!</p> <p>Cougt!!!!!!</p>	 <p>Podemos recurrir a otros métodos, CINE YA puede ser la solución para nuestro CINECOLOMBIA</p> <p>CINECOLOMBIA</p>		 <p>CINE YA COLOMBIA</p>
<p>Debido a la pandemia mundial, muchas empresas de cine han tenido que proceder a cerrar sus instalaciones, ya que el funcionamiento de las mismas no cuenta con un distanciamiento social.</p>	<p>Este proyecto va dirigido a todas las empresas dedicadas al cine de Colombia.</p>	<p>CINE YA es la mejor solución, para las empresas de cine ya que brinda la oportunidad a sus clientes de vivir el cine de una manera diferente, como lo es a través de su automóvil, cumpliendo con todos los estándares de bioseguridad y distanciamiento social.</p>	<p>Dar a conocer a CINE YA a nivel nacional, por medio de nuestras plataformas virtuales y redes sociales, adicional estableciendo un contacto directo con las compañías de cine del país</p>

Create your own at Storyboard That

1.32 Figura Producto Mínimo Viable

BIBLIOGRAFÍA

Cun. (2020). Obtenido de <https://virtual.cun.edu.co/digital/>

Pinzon, I. B.-C. (8 de 10 de 2020). Obtenido de <https://www.instagram.com/cineyacolombia/?hl=es-la>

Pinzon, I. B.-C. (8 de 10 de 2020). Obtenido de <https://www.facebook.com/Cineyacolombia-101600338395234>

Pinzon, I. B.-C. (13 de 10 de 2020). Obtenido de <https://cripinzon095.wixsite.com/cine>

LH3. (s.f.). Obtenido de

https://lh3.googleusercontent.com/proxy/j8W9W5PbGQ5BbAfv_tR4gPHfRD4SiKxC6o6vLAC9O822-NrsPRLsadAWb6DdXpSm_u03FM9li96VA7-ZkXB9r9AMNiYILrUgm-4fJ5ifLz1RTRzyuMcRox6XM1AqPyFx34iN7iDAHpCjCTVPpK-IZ8RXEIBxYHlyw6ciPjCGjM-k9FVUk-KUsaOs

Management, R. P. (s.f.). Obtenido de

<https://www.rekursosenprojectmanagement.com/metodologia-de-gestion-de-proyectos/>

SlideShare. (s.f.). Obtenido de <https://es.slideshare.net/lauraocampo99/entregables-proyecto-emprendimiento>