

GlobalWebTek

¡Work Smarter!

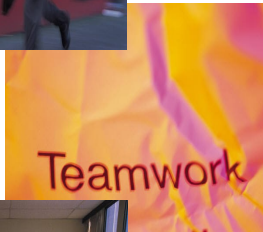
Solución e-Business Cines Unidos



Caracas, 21 de Marzo de 2007

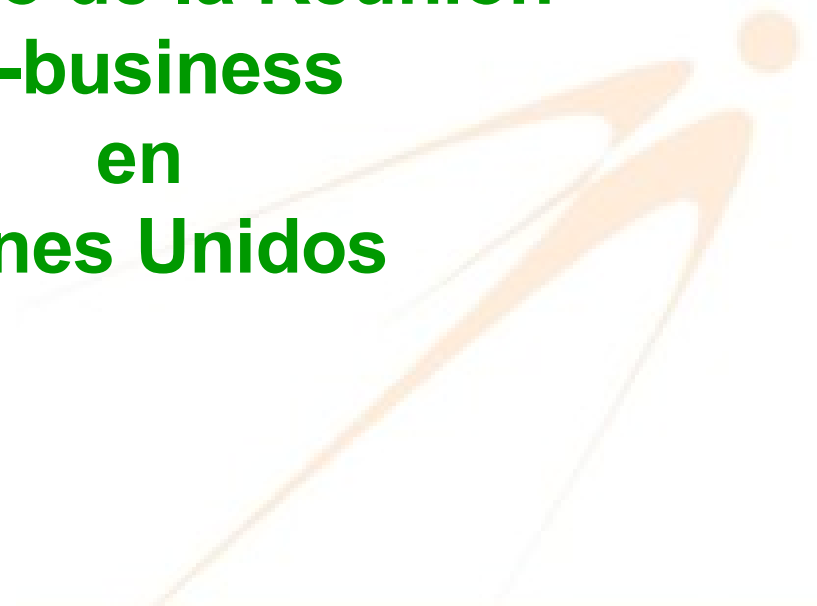
- ✈ **Objetivo de la Reunión**
- ✈ **Situación Actual**
- ✈ **Situación Deseada-Objetivos**
- ✈ **Alcance del Proyecto**
- ✈ **Beneficios Estimados**





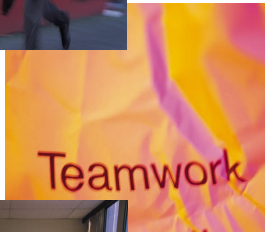
GlobalWebTek
¡Work Smarter!

**Objetivo de la Reunión
e-business
en
Cines Unidos**



-  **Presentar el Alcance, Beneficios e Inversión del Proyecto eBusiness para Cines Unidos.**





GlobalWebTek, Venezuela, C.A.

¡Work Smarter!



✎ **GlobalWebTek (GWT):** Inició operaciones en Julio 2003. Oficinas en Caracas (CCCT) y Barquisimeto.

✎ **El Propósito de GWT:**

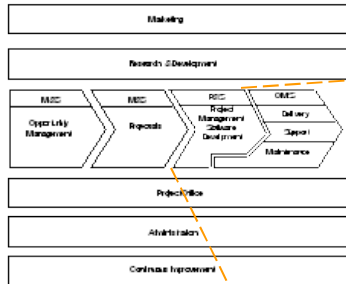
Desarrollar negocios electrónicos en Internet para acercar las organizaciones a sus clientes, proveedores y relacionados.

- Con tecnología de punta que avanza acorde al crecimiento de nuestros clientes (en plataformas Open Source).
- Nuestra misión es la creación de soluciones, instaladas en pocas semanas a precios muy atractivos, que permitan que nuestros clientes den saltos cuánticos en la transformación de sus relaciones de negocio centrados en sus clientes, proveedores y relacionados.

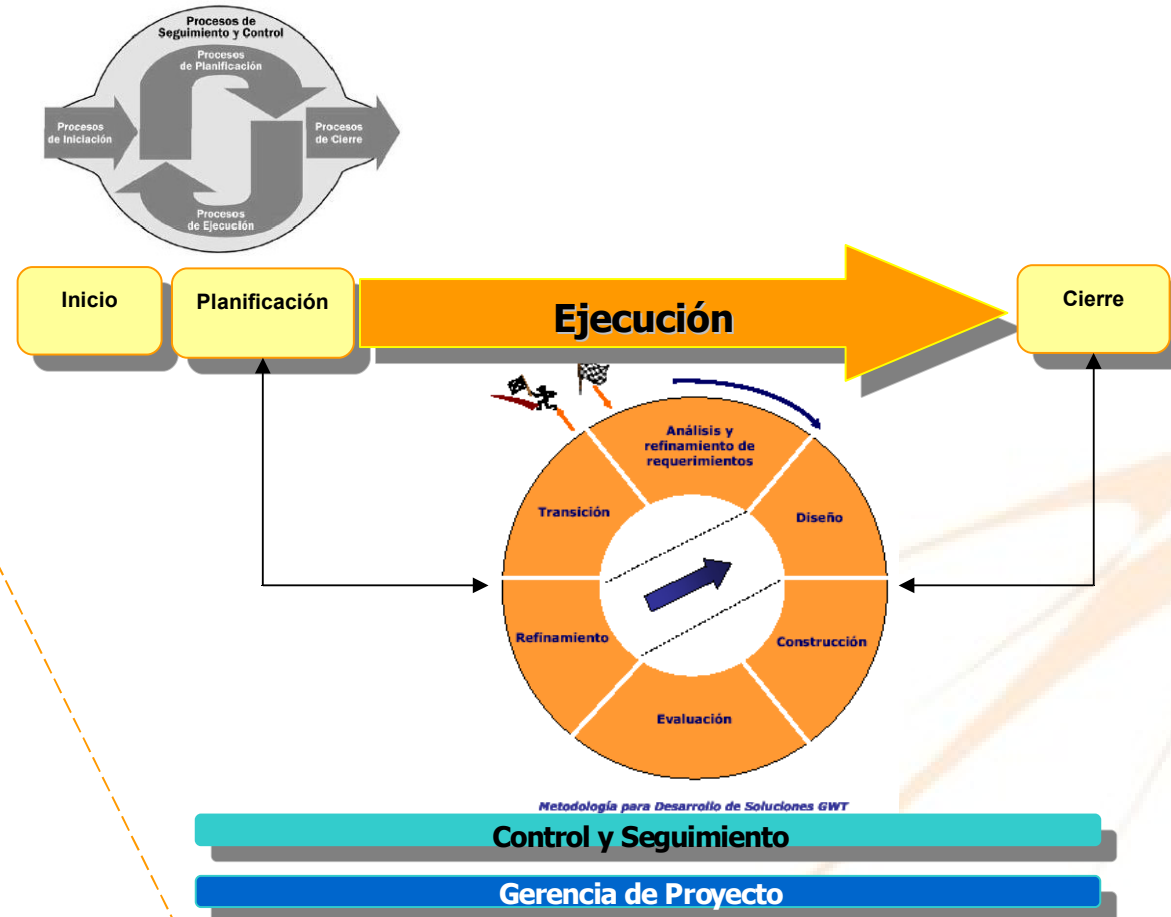
✎ **Nuestra Visión 2008:**

Para el año 2008 seremos reconocidos como la empresa creadora de software para Internet más exitosa de Venezuela con proyección internacional, con profesionales propietarios altamente preparados, motivados, orientados al logro, con tecnología propia y con clientes muy satisfechos.

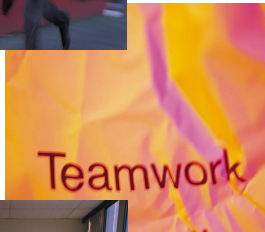
Cadena de Valor de GWT



Fuerte énfasis metodología de Gerencia de Proyecto y Desarrollo de Software (*)

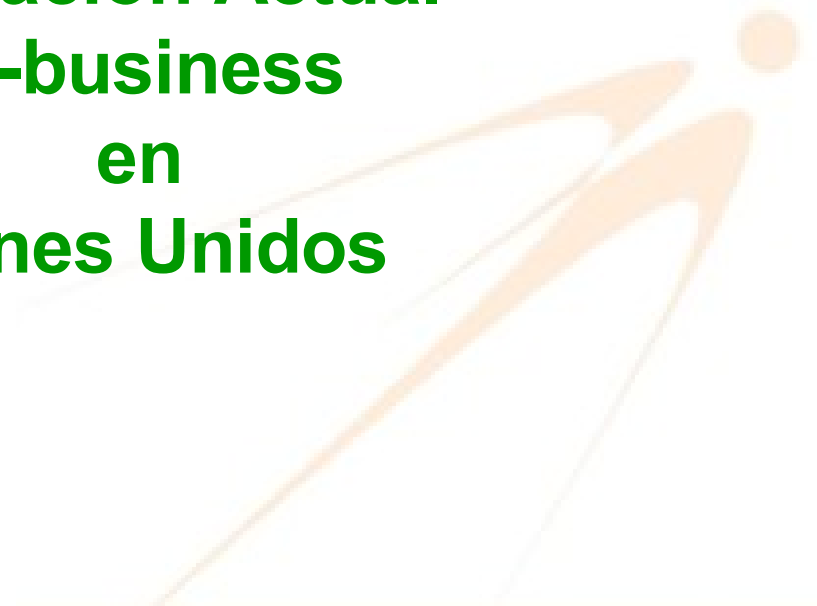


(*) GWT cuenta con 3 PMP's y 2 más en vía de certificación



GlobalWebTek
¡Work Smarter!

Situación Actual
e-business
en
Cines Unidos



Dimensiones

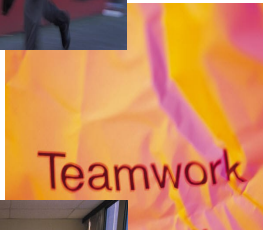
- Base de datos de 350.000 clientes aprox. y creciendo a una tasa interanual de 30%. El promedio de transacciones semanales por cliente es de aproximadamente 0.2 transacciones/cliente/semana (entre el 2% y el 3% de la venta total de Cines Unidos).

Tecnología:

- Página web construida en Flash por Ungravity. Conexión con la base de datos a través de aplicaciones ASP.net
- Base de datos administrada por Cavallin Attias Sistemas (CAVALLIN AS) a través de Gadget2Gadget (WebServices Management)
- Plataforma Windows 2000 Server R2 y Base de datos SQL Server.
- Creación manual de archivos XML con la descripción de las películas en cartelera, que alimentan tanto a la página de Cines Unidos como a los demás sistemas que ofrecen información relacionada.
- La información de las transacciones en la página se almacena como si hubiesen sido hechas a través de una taquilla física.
- Debilidad en la tecnología de la interfaz software Cines (VISTA) (DCOM). Se espera cambie a WebServices con la nueva versión de VISTA.

Limitaciones:

- Tienda Cines Unidos (tiendacinesunidos.com) desvinculada del resto de los sistemas de la empresa.
- Desconocimiento de compras efectivas versus reservaciones realizadas.
- Alta dependencia de un proveedor.
- Información de internet actualmente no está integrada. Tampoco se tiene integrada la información de los múltiples puntos de interacción con el cliente (taquillas, call center, etc.).
- Limitada capacidad de visualización de los datos. Toda información adicional requerida sobre la base de datos debe ser solicitada a Cavallin.
- No se tiene información de la Calidad de los datos.
- Estrategias de crecimiento para aprovechar otras tecnologías (ej.: SMS. Boleto electrónico, Reservaciones multifechas, e-mail masivo dirigido con respuesta para reserva inmediata, etc.) limitadas por Situación Actual. En esta propuesta la cuantificación de los beneficios no incluye este punto.



GlobalWebTek
¡Work Smarter!

Situación Deseada (Objetivos)
e-business
en
Cines Unidos

- ✍ **Principal objetivo de Cines Unidos: incrementar el uso de las salas de cine sin desmejorar el servicio (maximizar el llenado de las salas de cine).**

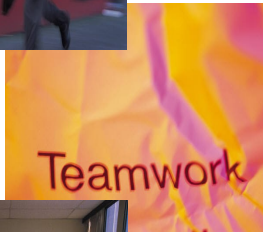
Incrementar la probabilidad de compra utilizando la tecnología para mantener una “conexión” más estrecha con el cliente final, facilitándole la posibilidad de compra con información oportuna e interacción intuitiva y ubicua.

✍ **Tecnología:**

- Lograr independencia en infraestructura y operaciones que le permita evolucionar de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Unificar en una sola estructura de bases de datos que alimente a múltiples aplicaciones permitiendo escalabilidad de la solución. Entre las aplicaciones e información que se integrarían tenemos:
 - Tiendas Cines Unidos.
 - Información en las Taquillas (ej.: tarjeta expedita de Cines Unidos para saber quien compró en la taquilla con un descuento de 5% por utilizarla; resto que no la usa es un porcentaje anónimo pero se sabría que % compró por taquilla).
 - Solicitudes, Compras, Reservaciones a través del Call Center, integrando con ccVista:
 - Avanzando hacia un CRM Integrado. En el futuro se tendrá integrados IVR, Call Center (ccVISTA) y el CRM.
 - Terminales/Dispensadores automáticos para la compra de boletos y cotufas, refrescos, etc.
 - Envío vía XML de la información de películas de manera automática, integrada con los procesos de Cines Unidos.
 - Integrar con VISTA, producto neozelandes que se encarga del manejo de las reservaciones de cada cine y de la venta (boletería).
 - Integrar con la aplicación de pago (MegaSoft).

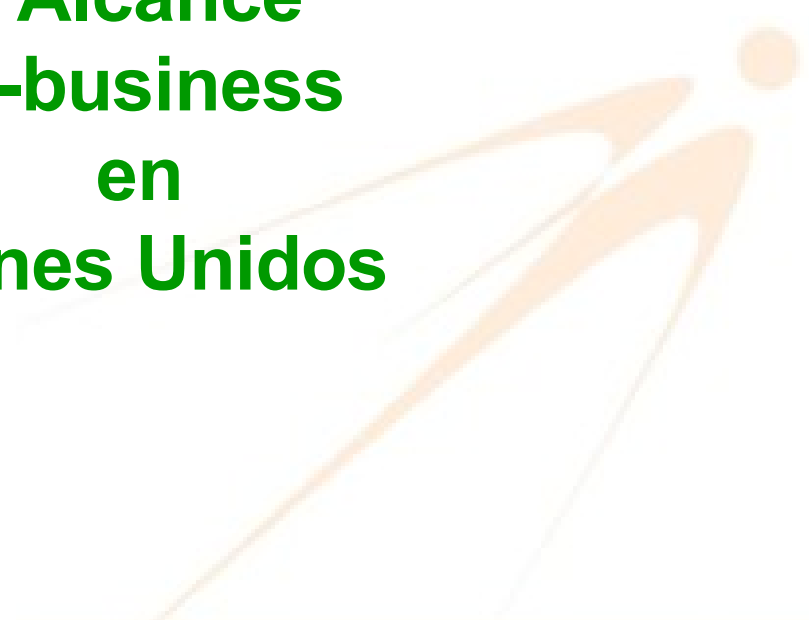
Tecnología (continuación):

- Habilitar la posibilidad de integrar en el futuro otras tecnologías (SMS, Boleto Integrado, lectoras de código de barra bidimensional, etc.)
- Fortalecer la posibilidad de realizar Inteligencia de Negocios sobre la información por los departamentos de mercadeo y finanzas (InfoWorks)
 - Incrementar la base de datos de clientes en la base de datos de clientes de Cines Unidos a más de 1 millón (por incremento en el uso Web y por la integración de la información de Clientes a través de Call Center, integración con la base de datos de Clientes de Tienda Cines Unidos y los que compraron por con tarjeta de afiliación por taquilla).
 - Diseño de promociones con base en la información obtenida sobre el comportamiento de los clientes de los distintos negocios de Cines Unidos.



GlobalWebTek
¡Work Smarter!

**Alcance
e-business
en
Cines Unidos**



Configurar e implantar para Cines Unidos una solución centralizada e integrada para la administración y control de todos sus clientes y transacciones. El objetivo es poder lograr independencia de su Proveedor Actual, asegurando un buen servicio, contando con herramientas que le permitan hacer un mejor mercadeo y oferta de productos, con la finalidad de atraer más clientes y conservar los existentes.

El alcance del proyecto podemos estructurarlo en tres etapas:

ETAPA I – Preparándonos para la independencia

Fase I – Levantamiento de Información

- *Configuración de Ambiente de Desarrollo*
- *Modelo de Procesos Cines Unidos*
- *Modelo de Datos*
- *Infraestructura y Crecimiento Futuro*

Fase II – Conformación de las bases

- *Directorio de Clientes*
- *Reportes de Clientes*
- *CRM – Customer Relationship Management*

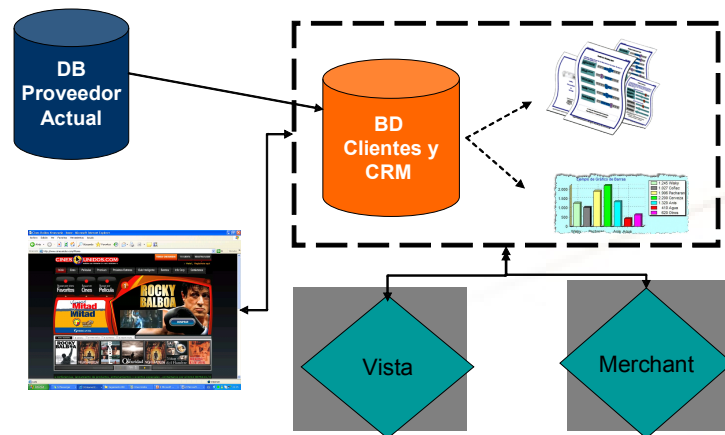
Fase III – Integración

- *Vista y Merchant*
- *Página Web*

Fase IV – Independencia

ETAPA I – Entregables

- *Plataforma N2C implantada en Servidor de Desarrollo y Producción de Cines Unidos*
- *Módulo para manejo de Clientes y Transacciones configurado e implantado*
- *Módulo de Administración de Usuarios configurado e implantado*
- *Guía de Usuario por Módulo*
- *Adiestramiento a Usuarios Finales*



El alcance del proyecto podemos estructurarlo en tres etapas (continuación):

ETAPA II – Hacia el e_Business

- Cartelera Cinematográfica
- Integración Call Center
- Integración con Tienda Cines Unidos
- Integración con Taquilla (reservaciones/compras y recomendación “Tarjeta Preferencial”)

ETAPA II – Entregables

- Cartelera Cinematográfica configurada e implantada
- Integración con Call Center configurada e implantada
- Integración con Tienda Cines Unidos configurada e implantada
- Integración con Taquilla configurada e Implantada para compras por reservaciones.
- Análisis y recomendación para la integración con Taquilla para “Tarjeta Preferencial”.
- Guías de Usuario
- Adiestramiento a Usuarios Finales sobre las facilidades entregadas

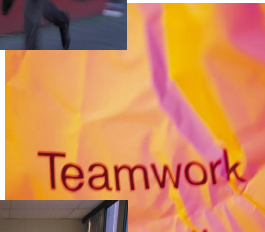
El alcance del proyecto podemos estructurarlo en tres etapas (continuación):

ETAPA III – Inteligencia de Negocio (InfoWorks-Vista)

- Integración con InfoWorks
- Definir reglas de negocio de extracción
- Definir los cubos de información
- Evaluación de Pentaho como herramienta de Inteligencia de Negocios

ETAPA III – Entregables

- Cartelera Cinematográfica configurada e implantada
- Integración con Call Center configurada e implantada
- Integración con Tienda Cines Unidos configurada e implantada
- Análisis y recomendación para la integración con Taquilla
- Guías de Usuario
- Adiestramiento a Usuarios Finales sobre las facilidades entregadas
- Informe evaluación Pentaho como herramienta de Inteligencia de Negocios para Cines Unidos.



GlobalWebTek
¡Work Smarter!

Beneficios Estimados

**e-business
en
Cines Unidos**

Capacidad total anual: 38.750.832

Ocupación Anual: 12.156.027

- 3.20% de estas personas (388.800) entran gracias a página Web (Tomando compras efectivas y reservaciones redimidas en taquilla que se estima en 40%)
- 4.70% de estas personas (571.200) entran gracias a Call Centre (Tomando compras efectivas y reservaciones redimidas en taquilla que se estima en 40%)

Cada persona consume promedio Bs.12.000 (5.58 US\$/Persona)

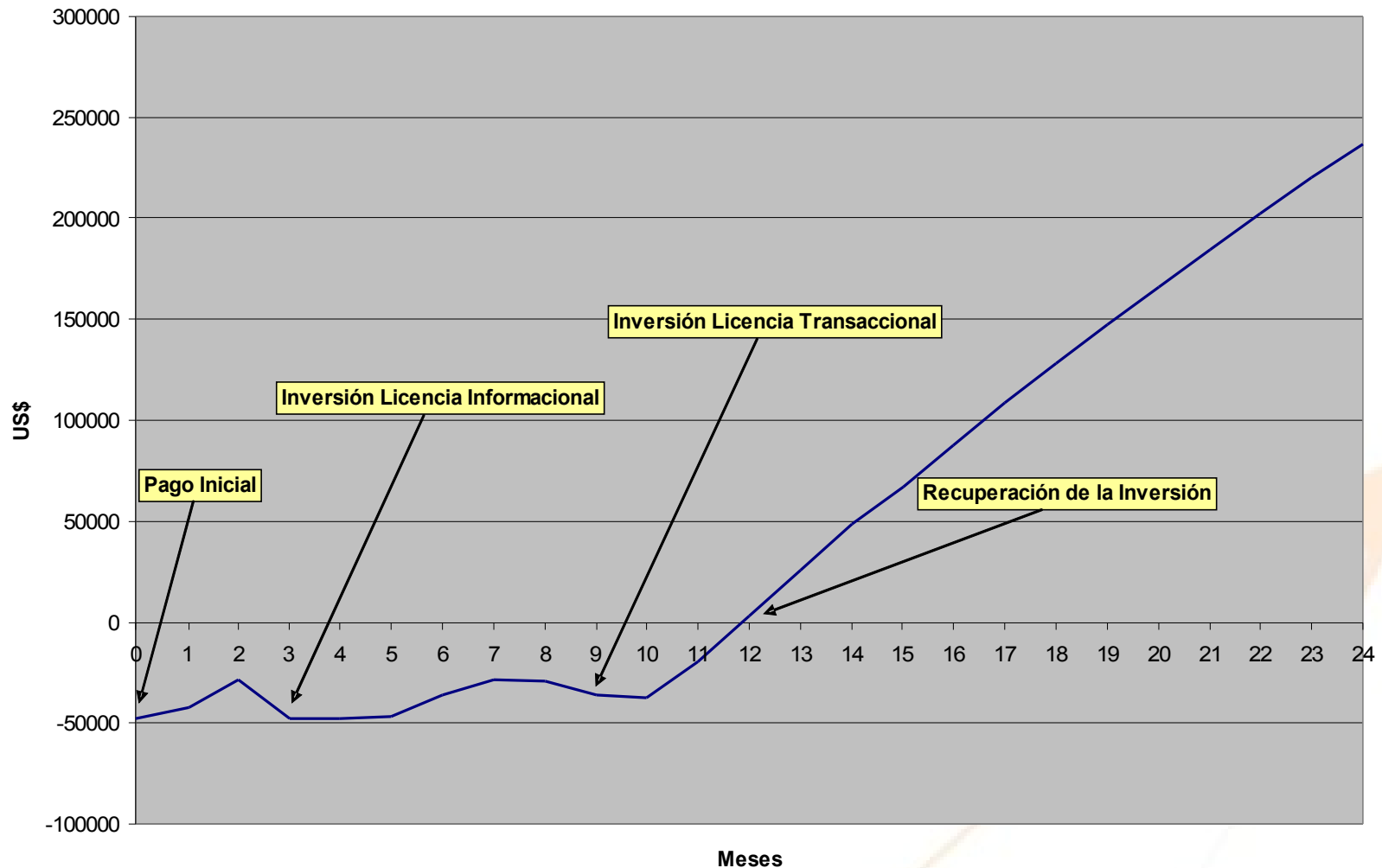
Con la realización del proyecto esperamos, aumentar el número de personas que ingresan a nuestros cines debido a:

- Información más oportuna, precisa y fácil de generar por Mercadeo → aumenta el ingreso anual en un 0.20%
- CRM- Mercadeo sobre clientes más frecuentes (Promociones) → aumenta el ingreso en un 0.15%
- Suscripciones a e-mail con botón para reservar instantáneamente o comprar contra tarjeta de crédito → aumenta el ingreso en un 0.10%
- Posibilidad de reservar o comprar con más de 1 día de recordatorio mediante cualquier mecanismo → aumenta el ingreso en un 0.15%
- Tarjeta de cines Unidos para integrar información de taquilla (Proyecto Cards) → aumenta el ingreso en un 0.15%
- Integración de clientes Call Centre → aumenta el ingreso en un 0.10%
- Integración con TiendaCinesUnidos.com → aumenta el ingreso en un 0.10%
- Mayor Volumen y segmentación más precisa que permite un mejor mercadeo → 0.25%

Esto significa que podemos aumentar el ingreso de personas en un 1.20% anual tanto por página Web como Call Centre, representando un ingreso por ambos conceptos de 291.000 personas más al año que consumiendo 5.58 US\$ por persona implica 1.628.342 US\$ adicionales por año

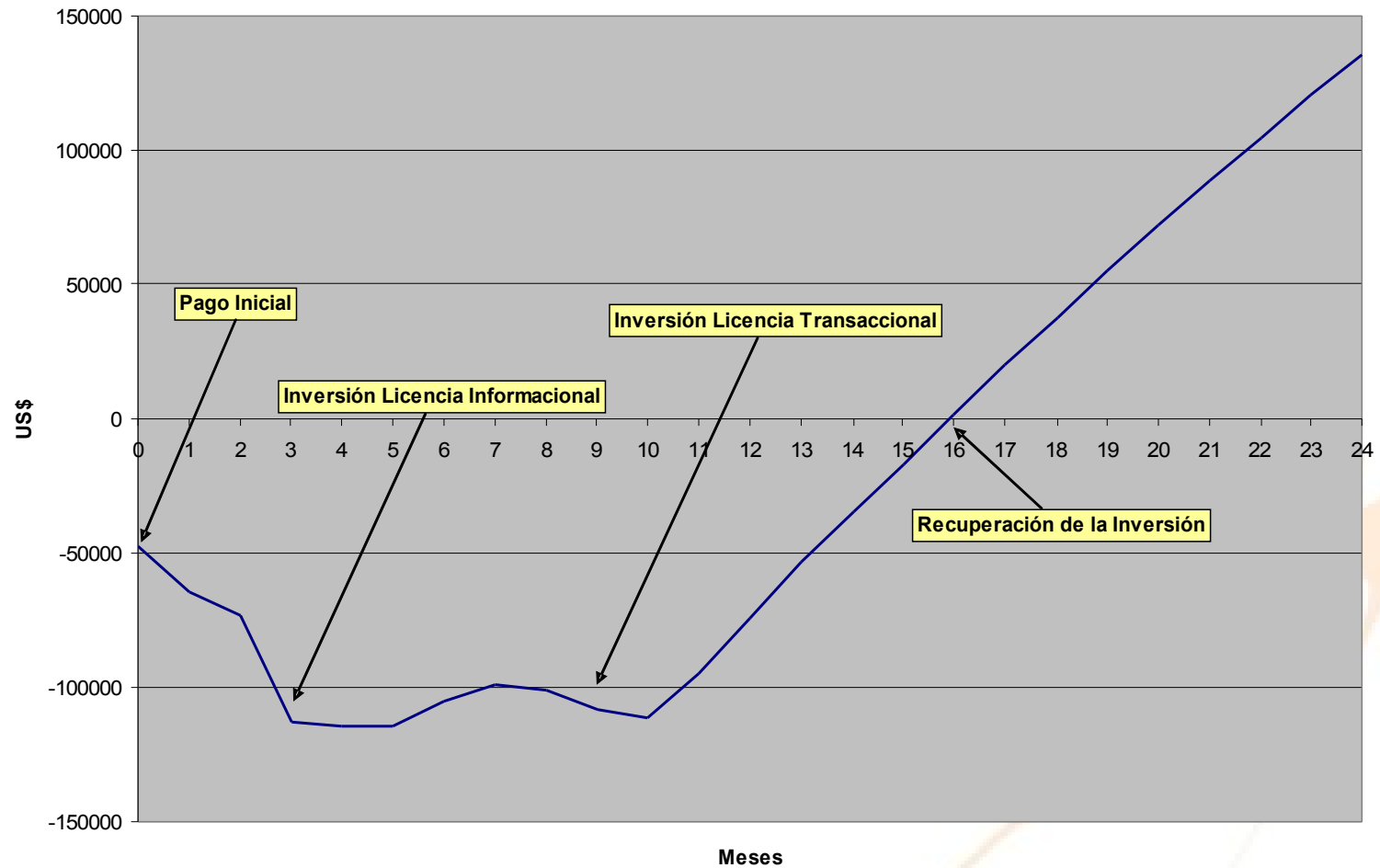
- **GlobalWebTek**
 - En el proyecto se consideran 4600 Horas de desarrollo, a 54\$ la hora de desarrollo implica una inversión de 274.763 US\$
 - DownPayment de 20% → 47.574 US\$
 - Desembolso mensual entre los 11.000 US\$ hasta 32.000 US\$ según el cronograma del proyecto
 - Riesgo controlado a no más del 6.5% de incremento en horas
- **El ingreso es distribuido uniformemente en el año**
- **Tasa de Descuento usada del 30% anual**
- **Significa un VPN a 36 meses de 463.000 US\$ netos (excluyendo gastos e impuestos)**
- **El proyecto se paga en un máximo de 12 meses**

Curva Acumulada del Flujo de Caja Descontado del Proyecto



- **GlobalWebTek**
 - En el proyecto se consideran 4600 Horas de desarrollo, a 54\$ la hora de desarrollo implica una inversión de 274.763 US\$
 - DownPayment de 20% → 47.574 US\$
 - Desembolso mensual entre los 11.000 US\$ hasta 32.000 US\$ según el cronograma del proyecto
 - Riesgo controlado a no más del 1% de incremento en horas
- **El ingreso es distribuido uniformemente a partir del 3 mes**
- **Porcentaje de modificación sobre el ingreso adicional de Call Center**
- **Tasa de Descuento usada del 30% anual**
- **Significa un VPN a 36 meses de 340.000 US\$ netos (excluyendo gastos e impuestos)**
- **El proyecto se paga en un máximo de 16 meses**

Curva Acumulada del Flujo de Caja Descontado del Proyecto



:: manejando los riesgos ::

Aplicando distribuciones Normales con desviaciones estándar de 0.1% (total) a los drivers de incremento de ingresos

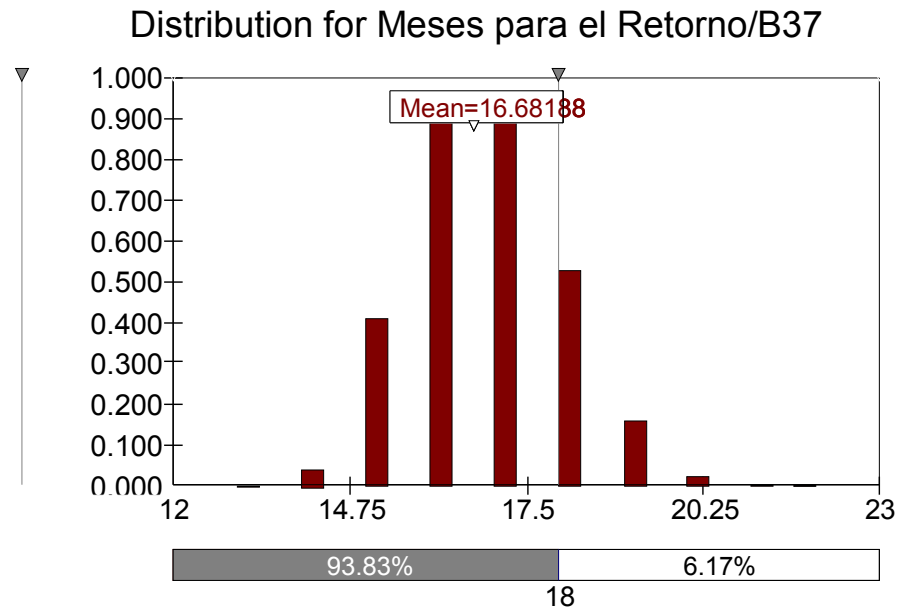
Aplicando distribución uniforme en el porcentaje de variación en el ingreso de call center de 0.8 a 1

Variando el riesgo del proyecto uniformemente entre 0% y 5%

Variando el ingreso de personas anual Normalmente con una desviación estándar de 5% sobre la ocupación anual

Realizando 1 Simulación de 100.000 Iteraciones

Hay un 94% de Probabilidad que el proyecto se pague en menos de 18 meses

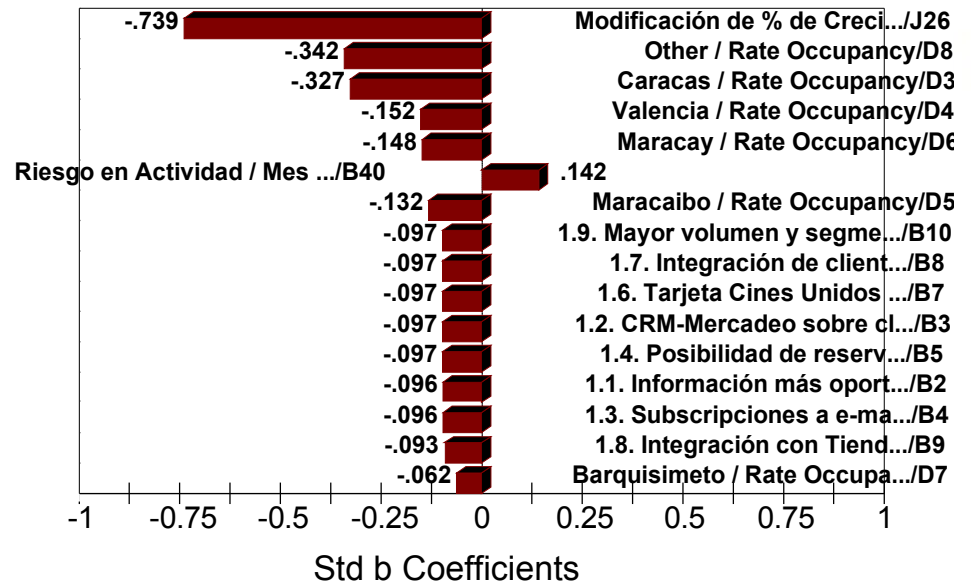


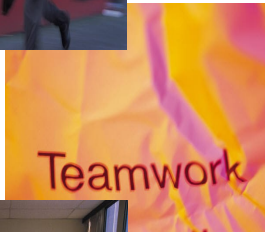
:: manejando los riesgos ::

Realizando un análisis de sensibilidad, las variables a controlar para tener un menor tiempo de retorno son los siguientes:

- Variable de modificación de ingresos por CallCentre
- Aumentos de Ocupación en:
 - Región OTROS de Asoinci, no incluye ciudades claves
 - Región CARACAS de Asoinci
 - Región VALENCIA de Asoinci
 - Región MARACAY
- Riesgo de aumento de horas del proyecto

Regression Sensitivity for Meses para el Retorno/B37





GlobalWebTek

¡Work Smarter!

Solución e-Business

Cines Unidos



Caracas, 21 de Marzo de 2007