

Urband

SPRINT 1

3/03/2020

Oriol Vivó, Iván Méndez, Èlia Isart, Antoni Carol

INDEX

REQUISITOS	3
1 Quién es nuestro cliente?	3
2. Cual es nuestro segmento, Descríbelo.	3
SEGMENTO MÚSICOS	3
HYPOTHESIS FORMULATION FOR MUSICS.	4
Preparación entrevista	5
Entrevista Formal Usuarios	7
SEGMENTO PATROCINADORES	9
HYPOTHESIS FORMULATION	10
Preparación entrevista	10
Entrevista Formal	11

REQUISITOS

Quién es nuestro cliente?

Tenemos dos tipos de clientes, nuestros usuarios objetivo son esos músicos que no pertenecen a un grupo, aunque les interesa encontrarlo, y también tenemos usuarios que usarán la aplicación para rellenar huecos con su grupo.

El segundo tipo importante serán esos locales o particulares que tengan un interés en patrocinar y llegar a gente del ámbito musical.

Cuales es nuestro segmentos?

1. **Músicos** : esos músicos que no pertenecen a un grupo, aunque les interesa encontrarlo, que son jóvenes, utilizan android y están interesados en la música local.
2. **Patrocinadores/Locales** : propietarios de locales, que quieren promocionar su local, mediante conciertos. Patrocinadores que les interesa publicitar en la aplicación.

SEGMENTO MÚSICOS

Qué necesidades tiene el cliente? Cual es su principal problema?

- Encontrar gente con la quien tocar música
- No saben a quién acudir
- No tiene con quien tocar música cerca de el
- No tiene los recursos para montar un concierto.
- Tiene talento, pero no lo acaba desarrollando por falta de logística, apoyo, etc.

Cómo solucionar el problema en la actualidad?

Acude a amigos, conocido y escuelas de música o asociaciones.

Cómo nuestro proyecto resuelve el problema?

Mediante un sistema de matching encontrará un usuario o grupo compatible con lo que buscas, y cercano.

Es un problema que corre prisa solucionarlo? Porque?

Pensarán que no porque están acostumbrados a tenerlo, no existe una solución como la nuestra, pero una vez se den cuenta de lo que ofrecemos pasará a ser una herramienta vital para ellos.

HYPOTHESIS FORMULATION

1. **Creemos que nuestro cliente tiene problemas para encontrar músicos cerca suyo.**
2. **Creemos que se puede solucionar con un matching automático usando nuestra aplicación.**
3. **Creemos que si nuestra aplicación no es parcialmente gratuita, nunca triunfará**
4. **Creemos que nuestro cliente usará nuestro sistema antes que otros porque, no tenemos competencia directa (aplicaciones).**
5. **Creemos que conseguiremos clientes a través del boca a boca.**
6. **Creemos que nuestro cliente solucionará su problema usando nuestra aplicación.**
7. **Creemos que nuestro mercado consiste en artistas en solitario.**
8. **Creemos que nuestro cliente usará nuestra aplicación de manera social.**
9. **Creemos que un pequeño porcentaje de los usuarios tocará más de un instrumento.**
10. **Creemos que nuestra aplicación puede ayudar también a cantantes.**
11. **Creemos que los usuarios tendrán acceso de una manera u otra a android.**
12. **Creemos que si nuestro sistema de matching no es fiable/efectivo, se dejará de usar la aplicación.**
13. **Creemos que nuestra principal fuente de ingresos será la publicidad entre matching y matching.**
14. **Creemos que nuestro cliente apreciará la implementación de un mapa dónde explorar en busca de contactos.**
15. **Creemos que nuestro producto tiene que ser fácil y simple de usar, para ser aceptado por los usuarios.**
16. **Creemos que los productores podrían usar nuestra aplicación.**
17. **Creemos que nuestros clientes serán mayoría serán músicos amateur, semiprofesionales.**
18. **Creemos que los clientes aprecian los filtros de género musical.**
19. **Creemos que el usuario querrá concretar sus preferencias musicales**
20. **Creemos que el usuario estará abierto a salirse de su zona de confort.**
21. **Creemos que el usuario querrá publicar contenido en la aplicación**
22. **Creemos que el usuario apreciará poder buscar gente según la experiencia.**
23. **Creemos que el usuario puede usar la aplicación para llegar a aprender a tocar más de un instrumento.**
24. **Creemos que tenemos usuarios no músicos, solo interesados en la parte social.**
25. **Creemos que será cómodo para el usuario presentarlo como una red social.**
26. **Creemos que el usuario apreciará poder chatear dentro de la aplicación.**
27. **Creemos que nuestro mayor problema será que se expanda la aplicación.**

Preparación entrevista

A base de nuestros has hipótesis, definiremos diferentes tipos de preguntas para que nuestros usuarios las validen o nos ayuden a crear de nuevas

Hypothesis	I WANT TO KNOW	Questions to ask them
CONOCER	NUESTRO	USUARIO
1 Creemos que nuestro mercado consiste en artistas en solitario.	<ul style="list-style-type: none"> Has estado en una banda? a qué aspiras, solitario o grupo? cómo influye el género 	<ul style="list-style-type: none"> Has tocado alguna vez en una banda musical? Cómo fue tu experiencia? Te defines como un artista solitario? Con qué género te identificas más? cómo crees que influye el género?
2. Creemos que nuestros clientes, la mayoría serán músicos amateur, semiprofesionales.	<ul style="list-style-type: none"> has hecho dinero? trabajar de ello? cuánto tiempo dedicas a la música tienes aspiraciones como músico lo ves más como un hobby 	<ul style="list-style-type: none"> Has ganado dinero mediante la música? Cómo? Quiere dedicarte a la música? Porque A dónde quieres llegar con la música? Solo es un hobby o quieres dedicarte?
3. Creemos que los clientes aprecian los filtros de género musical.	<ul style="list-style-type: none"> estás dispuesto a salir de tu propio género disfrutas tocar diferentes géneros? tienes un género concreto, porcentaje pequeño de la música. 	<ul style="list-style-type: none"> Te identificas solo con un género? Estás dispuesto a salir de tu género habitual? En qué momento? Porque sí o porque no? Tu género musical, es conocido o pertenece a la minoría?
4. Creemos que nuestro cliente tiene problemas para encontrar músicos cerca suyo.	<ul style="list-style-type: none"> Si ya tiene contactos con quien tocar, y si los tiene, los ha aprovechado Quiero saber donde vive, su contexto Sabe socializar? que estilo toca 	<ul style="list-style-type: none"> En tu círculo hay gente que toque instrumentos? De qué modo has colaborado con alguien en alguna ocasión Háblame de la última vez que quedaste con alguien para tocar. A través de qué medio contactaste con el? Qué hacen tus conocidos para llevar a cabo estas sesiones?. Tienes conocidos con este

		mismo problema? Cómo lo resuelven?
8. Creemos que el usuario querrá publicar contenido en la aplicación	<ul style="list-style-type: none"> • subes contenido a las redes • usas redes sociales • te interesa la fama 	<ul style="list-style-type: none"> • Subes Contenido a las redes? Con qué frecuencia? • Porque? I tu música? • Te interesa ganar fama a partir de la música? Porque?
9. Creemos que el usuario puede usar la aplicación para llegar a aprender a tocar más de un instrumento.	<ul style="list-style-type: none"> • te interesa aprender a tocar un instrumento • estarías dispuesto a enseñarlo • has participado en clases? • de qué manera aprendes o enseñas? • Serías capaz de hacerlo en solitario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuántos instrumentos tocas? Cuales? • Estás dispuesto a aprender nuevos instrumentos? • Has participado en clases de música? • Serías capaz de aprender por tu propia cuenta? • Como aprendes y enseñas a tocar un instrumento? • Cómo aprendiste a tocar tu instrumento?
CONOCER	NUESTRO	SISTEMA
6. Creemos que si nuestro sistema de matching no es fiable/efectivo, se dejará de usar la aplicación.	<ul style="list-style-type: none"> • cuánto tiempo está dispuesto a invertir • que filtros ve importantes • puede perdonar un error? 	<ul style="list-style-type: none"> • Que necesitas para encontrar a tu colaborador ideal? • Eres capaz de soportar errores de búsqueda? • Necesitas una respuesta rápida? Porque?
10. Creemos que nuestro cliente usará nuestro sistema antes que otros porque, no tenemos competencia directa (aplicaciones).	<ul style="list-style-type: none"> • conoce competencia? • • usas algún método casual, boca a boca, grupo amigos... • 	<ul style="list-style-type: none"> • Conoces alguna aplicación/sistema o haces servir para resolver este problema o parecidos? Cual? De qué manera te ayuda?

Entrevista Formal

Entrevista que se usará para recoger información de usuarios del tipo músicos, será la entrevista más utilizada, donde queremos validar muchos de nuestras hipótesis.

Permisos

- **Tratamiento de sus datos:** Antes de empezar con las preguntas, le pediremos permiso al usuario para poder tratar y en un futuro publicar sus respuestas en anónimo para el desarrollo de nuestro proyecto.
- **Grabación de voz:** pediremos permiso al usuario para grabar su voz mediante una grabadora en el teléfono móvil, para no perdernos ningún tipo de información.

Notas importantes para realizar una buena entrevista:

- Dejar al entrevistado que hable mediante preguntas abiertas, preguntas improvisadas para enfatizar en algún aspecto, comentario que haya respondido anteriormente.
- Tomar apuntes después de la entrevista, nunca en el proceso. Ya grabaremos la voz del entrevistado para un mejor análisis de sus respuestas.
- Diferenciar entre lo que nos dice el entrevistado y lo que piensa, fijarse en el lenguaje no verbal, si se siente emocionado contando algo, si no le presta importancia.
- Seguir un buen hilo de la entrevista, prepararla antes de realizarla.

Bienvenida	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del entrevistador • Explicación del funcionamiento de la entrevista • Permisos de grabación. 	1-2 min
Calentamiento	<p>Comenzamos conociendo un poco al usuario, es nuestro tipo de usuario o no, potencial usuario de la aplicación...</p> <p>Preguntas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Tocas algún instrumento musical? Cantas? ★ Has tocado alguna vez en una banda musical? Cómo fue tu experiencia? ★ Háblame de la última vez que quedaste con alguien para tocar. ★ En tu círculo hay gente que toque instrumentos? ★ Cuéntame que es la música para ti ★ Conoces alguna aplicación/sistema o haces servir para resolver este problema o parecidos? Cual? De qué manera te ayuda? ★ ... 	2-4 min
Contexto	<p>Explicar una historia de cómo la solución resolvería el problema. Ponerle en el contexto de nuestra app.</p>	1 min
Clasificación	<p>A partir de las respuestas en el calentamiento, sabremos si el usuario tiene el problema o no y en qué grado.</p> <p><u>Usuarios identificados con el problema</u></p> <p>Preguntas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ De qué modo has colaborado con alguien en alguna ocasión ★ Qué hacen tus conocidos para llevar a cabo estas sesiones? ★ Tienes conocidos con este mismo problema? Cómo lo resuelven? ★ Que necesitas para encontrar a tu colaborador ideal? 	2-4 min
Preguntas	<p>Parte de la entrevista dónde vamos a dejar hablar al usuario, con preguntas para que desarrolle sus respuestas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Con qué género te identificas más? cómo crees que influye el género? ★ Estás dispuesto a salir de tu género habitual? En qué momento? Porque sí o porque no? ★ Estás dispuesto a aprender nuevos instrumentos? ★ Como aprendes y enseñas a tocar un instrumento? ★ Subes Contenido a las redes? Con qué frecuencia? ★ Te interesa ganar fama a partir de la música? Porque? ★ ... <p>En esta parte, debemos dejar hablar al usuario, no sobrecargarlo con preguntas.</p>	5-10 min
Conclusión		1-2 min
Informe	<p>Recoger los datos. Apuntar 5 lecciones aprendidas</p>	

SEGMENTO PATROCINADORES

Qué necesidades tiene el cliente? Cual es su principal problema?

- Encontrar músicos dispuestos a tocar en su local
- Encontrar clientes a través de estos músicos
- Ganar una remuneración en forma de venta de consumiciones o entradas.
- Dar a conocer su local
- Quiere apoyar la música local.

Cómo solucionar el problema en la actualidad?

- Es una tarea complicada porque está todo muy disperso, ellos mismos se ocupan de conseguir llenar la cartelera.
- A través del patrocinio de un propio músico, tours que se realizarán, el sector de la empresa que trata de con los agentes de los artistas.

Cómo nuestro proyecto resuelve el problema?

- Facilitamos a los locales la búsqueda de estos artistas de una manera portable y comprimida que es el dispositivo móvil. En nuestra aplicación encontrarán toda la información necesaria para encontrar artistas en la zona.

Es un problema que corre prisa solucionarlo? Porque?

- El problema que sufren los patrocinadores para encontrar artistas dispuestos a tocar debe ser solucionado con la máxima rapidez posible, ya que cada día que un negocio no ofrece conciertos es un día que el negocio pierde dinero. Por lo tanto, aunque todos los patrocinadores desearían encontrar artistas al momento, siempre va a depender de condiciones externas a nosotros que afectan al patrocinador (situación económica, personal, disponibilidad horaria...).

HYPOTHESIS FORMULATION

28. Creemos que los negocios se interesaron en patrocinar.
29. Creemos que la funcionalidad de patrocinar ayudará a encontrar más clientela para los que elijan patrocinar.
30. Creemos que nuestro cliente usará la aplicación para encontrar conciertos locales cerca de su zona.
31. Creemos que los propietarios de locales, usarán la app para ayudar al crecimiento de la música local.
32. Creemos que los locales usarán la aplicación como método de propaganda.
33. Creemos que los negocios estarán interesados en cobrar un porcentaje de la entrada del concierto en su bar, si este es de pago.
34. Creemos que los negocios estarán interesados en ofrecer su local para dar conciertos gratis, teniendo en cuenta lo que ganarán en consumiciones.

Preparación entrevista

A base de nuestros has hipótesis, definiremos diferentes tipos de preguntas para que nuestros usuarios las validen o nos ayuden a crear de nuevas

Hypothesis	I WANT TO KNOW	Questions to ask them
CONOCER	NUESTRO	USUARIO
1. Creemos que los negocios se interesarán en patrocinar en la aplicación..	<ul style="list-style-type: none"> • tipo de negocio • como es el propietario • localidad del evento 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuéntame en que se basa tu negocio • Dónde está situado el evento, crees que es buen sitio? porque?
2. Creemos que los locales que más se interesarán en promocionarse, son locales de aforo bajo.	<ul style="list-style-type: none"> • aforo máximo • superficie local • popularidad • ingresos altos?? 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuéntame la vez que el local estaba lleno pero lleno • Cuánta gente puede soportar? • Funciona bien el local? hace ingresos?
3. Creemos que la funcionalidad de patrocinar ayudará a encontrar más clientela para los que elijan patrocinar.	<ul style="list-style-type: none"> • como se patrocinan • es efectivo? • usan publicidad? • se dan a conocer • como? 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuéntame como te das a conocer • Qué métodos de publicidad en tecnologías utilizas

4. Creemos que nuestro cliente usará la aplicación para encontrar conciertos locales cerca de su zona.	<ul style="list-style-type: none"> • que tipo de clientes tiene • locales? extranjeros? • localidad importancia 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuéntame cómo son tus clientes • Tus clientes son locales, “del pueblo” o de fuera.
5. Creemos que los propietarios de locales, usarán la app para ayudar al crecimiento de la música local.	<ul style="list-style-type: none"> • tipos de género de música que se tocan en el local • apoya música local • local cultural? 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizas conciertos • Muestrame tu carta de conciertos, eventos • Que crees de la música local? • la apoyas?
6. Creemos que los locales usarán la aplicación como método de propaganda	<ul style="list-style-type: none"> • como se patrocinan • es efectivo? • tiene artistas en cartelera fácilmente? 	<ul style="list-style-type: none"> • Vuestro método de patrocinio es efectivo? Lo cambiarías? • Encuentras artistas para tus conciertos fácilmente?

Entrevista Formal

Entrevista que se usará para recoger información de usuarios del tipo propietarios de locales, al tratarse de una persona encargada de un negocio, deberemos ser mucho más cuidadosos en la entrevista.

Permisos

- **Tratamiento de sus datos:** Antes de empezar con las preguntas, le pediremos permiso al usuario para poder tratar y en un futuro publicar sus respuestas en anónimo para el desarrollo de nuestro proyecto.
- **Grabación de voz:** pediremos permiso al usuario para grabar su voz mediante una grabadora en el teléfono móvil, para no perdernos ningún tipo de información.

Al finalizar la entrevista, debemos organizarnos con el usuario, pidiéndole permiso primero, para su colaboración en futuras fases del desarrollo.

Bienvenida	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del entrevistador • Explicación del funcionamiento de la entrevista • Permisos de grabación. 	1-2 min
Calentamiento	<p>Comenzamos conociendo un poco al usuario, es nuestro tipo de usuario o no, potencial usuario de la aplicación...</p> <p>Preguntas como:</p> <p>★</p>	2-4 min
Contexto	<p>Explicar una historia de cómo la solución resolvería el problema. Ponerle en el contexto de nuestra app.</p>	1 min
Clasificación	<p>A partir de las respuestas en el calentamiento, sabremos si el usuario tiene el problema o no y en qué grado.</p> <p><u>Usuarios identificados con el problema</u></p> <p>Preguntas como:</p> <p>★</p>	2-4 min
Preguntas	<p>Parte de la entrevista dónde vamos a dejar hablar al usuario, con preguntas para que desarrolle sus respuestas.</p> <p>★</p> <p>En esta parte, debemos dejar hablar al usuario, no sobrecargarlo con preguntas.</p>	8 min
Conclusión		1-2 min
Informe	Recoger los datos. Apuntar 5 lecciones aprendidas	