

Report



Arriaza Arriaza, Daniel	Morato Navarro, Juan Carlos
Barrera García, Ismael	Morato Navarro, Olegario
Calero López, Marina	Robles Russo, Eduardo
Galeano de Paz, Guillermo	Roldán García, Miguel Ángel
González Castillero, Rafael	Romero García, Juan
Márquez Sierra, María	Urquijo Martínez, Álvaro
Márquez Soldán, María	

Grupo	4	Entregable	DP
Repositorio	https://github.com/Cohabify/Cohabify		
Base de conocimiento común	https://bgcc.vercel.app/		

Tabla de contenidos

Resumen ejecutivo.....	2
1. Información general sobre la BGC.....	3
1.1 Elección de tecnologías para la BGC.....	3
1.2 Enlace a la base de datos general de conocimiento.....	3
2. DP.....	4
2.1 Feedback general.....	4
2.1.1 Análisis de competidores.....	4
2.1.2 Análisis de costes.....	4
2.1.3 Análisis de riesgo.....	5
2.1.4 Documentación.....	5
2.1.5 Inicio efectivo.....	6
2.1.6 Modelos de negocio.....	6
2.1.7 Roles.....	7
2.1.8 Uso de la IA.....	7
2.1.9 Usuarios piloto.....	7
2.2 Feedback recibido por nuestro grupo.....	8
2.3 Acciones de respuesta ante el feedback.....	9
2.3.1 Análisis de competidores.....	9
2.3.2 Análisis de costes.....	9
2.3.3 Análisis de riesgos.....	9
2.3.4 Documentación.....	9
2.3.5 Inicio efectivo.....	9
2.3.6 Modelos de negocio.....	10
2.3.7 Roles.....	10
2.3.8 Uso de la IA.....	10
2.3.9 Usuarios piloto.....	10
2.3.10 Feedback específico de grupo.....	10

Resumen ejecutivo

En el siguiente documento, se presentarán los aportes realizados por el grupo 4 a la base de datos de conocimiento de la asignatura. Esta consistirá en dos partes, una primera parte analizando el feedback general recibido en la sesión de clase, que solamente será relevante en ciertos casos, ya que estos datos solo serán aportados cuando nuestro grupo sea el primero en exponer, y la segunda parte en la que se comentará el feedback tomado por nuestro grupo de parte de profesores y alumnos, en referencia a nuestro propio grupo.

1. Información general sobre la BGC

1.1 Elección de tecnologías para la BGC

Para establecer una base de datos general de conocimiento que satisfaga las necesidades del alumnado, y tras una puesta en común con los representantes de todos los grupos, se decidió usar Docusaurus, un generador de sitios estáticos especializado en la producción de sitios web de documentación. Se ha subido a un repositorio de GitHub, y se les ha dado permiso a un representante de cada grupo para gestionar este repositorio.

Además, se ha implementado un despliegue automático en Vercel para tener la aplicación operativa en línea siempre con la última versión de esta.

1.2 Enlace a la base de datos general de conocimiento

La base de datos de conocimiento puede ser encontrada visitando el siguiente enlace:

<https://bgcc.vercel.app/>

El repositorio de Github, desde donde se hacen los despliegues automáticos, se encuentra en el siguiente enlace:

<https://github.com/ISPP-2324/BGC>

2. DP

2.1 Feedback general

En nuestro proyecto colaborativo, la retroalimentación periódica es esencial para mejorar continuamente y maximizar la eficacia del equipo. Sin embargo, debido a un acuerdo entre el resto de grupos de mañana, se ha tomado la decisión colectiva de que sólo el grupo con el primer turno de presentación por semana se encargará de recoger dicho feedback. Esto ha llevado a nuestro grupo a no poder proporcionar retroalimentación en las últimas dos semanas, puesto que no hemos sido los primeros en presentar.

Además, problemas organizativos relacionados con la base de datos y la coordinación entre representantes han surgido, ya que ningún grupo ha subido sus contribuciones al proyecto hasta la fecha límite del domingo 18 de febrero. En respuesta, nuestro equipo ha decidido compartir nuestras contribuciones para mantener el impulso del proyecto y promover una cultura de colaboración y transparencia. En este documento, analizaremos nuestras contribuciones y los desafíos que enfrentamos hacia nuestros objetivos comunes.

2.1.1 Análisis de competidores

Semana 2

- + Se sugiere realizar un análisis minucioso de cada competidor, considerando sus fortalezas y debilidades.
- + Dedicar tiempo a entender a fondo el contexto y posición de cada competidor en el mercado.

2.1.2 Análisis de costes

Semana 1

- + Asegurarse de tener un plan claro y realista en términos de tiempo.
- + Considerar la viabilidad de las metas dentro del plazo establecido.

Semana 2

- + Considerar la inclusión de una tabla con los costes mensuales estimados.
- + Detallar los costes específicos, como herramientas, licencias y otros gastos asociados.
- + Proporcionar evidencia del seguimiento del presupuesto.

2.1.3 Análisis de riesgo

Semana 1

- + Identificar eventos de riesgo y establecer planes de contingencia.
- + Diferenciar entre problemas y riesgos, abordándolos de manera distinta.
- + Presentar medidas preventivas y correctivas para cada riesgo identificado.
- + Asegurarse de que las medidas sean claras, efectivas y aplicables en el tiempo.

Semana 2

- + Condensar la información sobre riesgos en diapositivas más concisas.
- + Proporcionar un resumen claro de las estrategias de mitigación para cada riesgo.
- + Incluir la probabilidad de cada riesgo y la efectividad prevista de las medidas de mitigación.
- + Utilizar íconos o indicadores visuales para representar el estado de cada riesgo en las presentaciones.

2.1.4 Documentación

Semana 1

- + Necesidad de definir políticas de commits, convenciones de nombrado de variables, métodos y ramas.
- + Establecer prácticas claras para mantener una estructura organizada en el repositorio.

Semana 2

- + Destacar la importancia de entregar evidencias del trabajo realizado, como documentos y registros de actividades.
- + Revisar y proporcionar documentos que respalden el progreso y los logros alcanzados.
- + Establecer un seguimiento regular del Commitment Agreement (CA) y actualizar su estado semanalmente.

2.1.5 Inicio efectivo

Semana 1

- + Utilizar un "killer opener" que genere interés y establezca el tono de la presentación.
- + Transicionar adecuadamente desde el enganche inicial al contenido principal.
- + Sugerir una presentación que siga un orden lógico y efectivo.
- + Colocar las promesas o elementos destacados al inicio o en puntos estratégicos de la presentación.

Semana 2

- + Enfocarse en causar una impresión inicial positiva y memorable.
- + Considerar anécdotas o ejemplos relacionados con la convivencia para generar empatía (Metáfora con Dori y Dumbo).
- + Buscar un equilibrio adecuado en las interacciones entre profesores y alumnos durante la presentación.
- + Asegurarse de que las interacciones contribuyan al flujo y comprensión de la presentación.
- + Utilizar este método para fomentar la participación y mantener la atención del público.

2.1.6 Modelos de negocio

Semana 1

- + Detallar claramente el modelo de negocio, incluyendo planes de suscripción y promociones.
- + Considerar la incorporación de medidas de seguridad, como la valoración y ocultación parcial de la dirección.
- + Evitar asociar roles específicos a personas y adoptar un enfoque más flexible.
- + Reconocer que una persona puede desempeñar varios roles a lo largo del tiempo.
- + Dedicar más tiempo a describir casos de uso mínimos y esenciales.

Semana 2

- + Evaluar la posibilidad de subir una foto del contrato para validar la propiedad.
- + Proponer la verificación del usuario mediante DNI y foto al momento del inicio de sesión.
- + Contemplar planes futuros.
- + Proporcionar un enfoque claro y efectivo para mantener la coherencia y comprensión.

2.1.7 Roles

Semana 2

- + Introducir roles específicos, como el rol de mantenimiento, para mejorar la gestión de la plataforma.
- + Tener cuidado con el tema de la comunicación en caso de rotación de roles.

2.1.8 Uso de la IA

Semana 1

- + Evaluar la posibilidad de incorporar inteligencia artificial (IA) en el proyecto.

Semana 2

- + Proporcionar detalles específicos sobre cómo se integrará la IA en el proyecto.
- + Especificar las áreas o funciones específicas en las que se utilizará la IA.

2.1.9 Usuarios piloto

Semana 1

- + Se sugiere realizar una exploración detallada de posibles usuarios piloto.
- + Analizar sus necesidades y características para una selección más efectiva.
- + Proponer una identificación clara de segmentos de usuarios piloto.
- + Definir criterios específicos para la elección de estos usuarios.

Semana 2

- + Asegurarse de tener una gestión adecuada de los usuarios piloto.
- + Garantizar una comunicación efectiva y obtener retroalimentación valiosa de estos usuarios.
- + Realizar un estudio detallado de los usuarios piloto seleccionados. + Comprender sus comportamientos, preferencias y expectativas.
- + Discutir la posibilidad de introducir innovaciones tecnológicas específicas para los usuarios piloto.
- + Personalizar la experiencia según las necesidades y preferencias identificadas.
- + Estar abierto a realizar ajustes en el producto según el feedback recibido de los usuarios piloto.
- + Utilizar esta fase como una oportunidad para mejorar y adaptar el producto.
- + Acuerdo de compromiso: En este documento vamos a encontrar feedback dado respecto al acuerdo de compromiso.
- + En cuanto al commitment agreement, se recomienda revisar el agreement y ver el estado en el que está el acuerdo. Monitorizar el cumplimiento de dicho agreement por parte de cada miembro del equipo. Versionar el agreement para cada cambio que se haga. Añadir apartado con responsable de cada tarea, así luego se verifican las responsabilidades. Plantear créditos de servicio.

2.2 Feedback recibido por nuestro grupo

Semana 1: 06/02

- + Reducir el número de personas que exponen, ya que puede suponer una distracción para el público.
- + Detallar el modelo de negocio, medidas de seguridad y verificación de la existencia del piso.
- + Está bien no asociar roles a personas, sino que todo el mundo sea multidisciplinar. Pero en los roles que sí se definan, como el PM, es importante la comunicación entre el anterior y el nuevo, y hay que determinar ciertas medidas para no sobrecargar al nuevo con cosas que no hizo el anterior.
- + Trabajar en la seguridad ante bots. Para ello, se puede verificar a los usuarios mediante algún método como DNI, foto o similares.
- + Implementar un reloj de equipo para saber cómo se está invirtiendo el tiempo.
- + Describir casos de uso mínimos de una manera más exhaustiva para que la audiencia pueda entender la diferencia entre ellos.
- + Se podría validar la existencia del piso para garantizar la seguridad. Se propone usar el código de catastro o algún similar.

Semana 2: 13/02

- + Conveniente la definición de políticas de commits y convenciones.
- + Sugerencia de hablar de tecnologías de comunicación y control del tiempo.
- + Falta de información sobre cómo se administrará el uso de inteligencia artificial.
- + Falta un inicio efectivo, al parecer el silencio no es un inicio efectivo.
- + Entregar documento de TCO, ya que se ha elaborado exhaustivamente.
- + Identificar cliente, en nuestro caso podría ser el usuario.
- + Mejorar el análisis de competidores. Explicar por qué se excluyen competidores, usar herramientas para buscar competidores, buscar keywords,...
- + Replantear pricing sobre lo que nos diferencia del resto (Realmente se ha explicado mal lo que nos diferencia del resto, que son los chats grupales)
- + Desarrollar la idea de usar etiquetas de usuario.
- + No pasar diapositivas dando por hecho que ya está explicado.
- + Resumir texto de los planes de contingencia de riesgos.
- + Hacer seguimiento de riesgos en cada iteración.
- + Si el riesgo es muy probable, hay que actuar antes de que ocurra, no solo cuando ocurra.
- + Hacer seguimiento de que se siga el commitment agreement.
- + Indicar transparencias en los que se ha aplicado el feedback anterior con un icono.
- + Los mocks al final mejoran la fluidez puesto que no cortan la presentación.
- + No queda claro la geolocalización por rango.
- + Disonancia entre algunas imágenes y lo explicado.
- + No separar los costes de producción del TCO, puesto que dichos costes son parte de él.
- + Sintetizar la información del TCO.

2.3 Acciones de respuesta ante el feedback

Todo el feedback anotado se ha tenido en cuenta y se ha revisado usando una checklist con el objetivo de mejorar y no repetir los mismos errores. En los próximos entregables se marcarán las evidencias de estas correcciones para que quede constancia de nuestra respuesta al feedback.

2.3.1 Análisis de competidores

Tras dos semanas sin terminar de realizar correctamente la tarea de análisis de competidores se han cambiado a los responsables de realizar dicho análisis y se ha intentado realizar una búsqueda más en detalle intentando cubrir todo el feedback que se recibió referente a esta tarea.

2.3.2 Análisis de costes

Para el análisis de costes se ha realizado una estimación en base al tiempo total que se debe cursar en la asignatura (150 h/persona) y se han tenido en cuenta las herramientas que se utilizan dentro de los cálculos del TCO, además de ser calculado mensualmente para mayor precisión a la hora de establecer un pricing competitivo.

2.3.3 Análisis de riesgos

Se han tomado medidas para resumir la información de manera que quede clara a la hora de ser presentada en diapositivas y cada riesgo ha sido analizado meticulosamente para establecer un plan de contingencia a modo de prevención, añadiendo además su impacto y probabilidad de aparición.

2.3.4 Documentación

La documentación generada para realizar tareas como el cálculo de TCO se han pasado a limpio para ser presentadas junto con el resto de documentación dado el interés del profesorado por ver más en detalle los procesos y razonamientos seguidos por el equipo para llevar a cabo dichas actividades.

2.3.5 Inicio efectivo

A partir de las próximas sesiones, se aplicarán diversas prácticas de inicio efectivo, de manera que encontremos el mejor posible de cara a la presentación final. Por supuesto, se evitará como inicio efectivo el silencio prolongado de la semana 2.

2.3.6 Modelos de negocio

Se ha trabajado en esclarecer la idea de negocio, incluyendo planes para los futuros usuarios ofreciéndoles funciones interesantes que nos permitan competir en el mercado. En la semana 2 se nos aconsejó potenciar nuestras diferencias con los demás competidores y ya se están estudiando formas de mejorar en este aspecto.

2.3.7 Roles

No se han realizado actuaciones de consolidación.

2.3.8 Uso de la IA

No se plantea integrar la inteligencia artificial para ser usada dentro de la aplicación pero sí se han establecido medidas para documentar el uso de la IA durante el desarrollo de Cohabify. Dichas medidas quedan registradas en el documento **4-IA-Usage**.

2.3.9 Usuarios piloto

Se han estudiado las necesidades del sistema en cuanto a usuarios piloto (estudiantes, propietarios, estudiantes técnicos y entre otros), se ha definido de qué forma se gestionan, tanto los grupos en los que se dividirán conforme se vaya avanzando en el proyecto para probar los distintos planes de pricing, como se realizará la comunicación con todos ellos, la forma de recoger el feedback, cómo formaremos a los usuarios para que entiendan sobre la aplicación y su objetivo siendo usuarios pilotos y las recompensas que obtendrán por ayudarnos a probar el sistema. El documento que recoge todos los puntos mencionados es **4-Pilots**.

2.3.10 Feedback específico de grupo

El feedback dado a nuestro grupo en específico se ha implementado en su totalidad, y se están indicando a partir de la tercera presentación las diapositivas donde esto se puede ver reflejado.