



BLACK
PHOENIX

PONTILIVE



Nuestro equipo



Juan Camilo Parrado



Moisés Quintero



Gabriel Martín



**Juan Fernando
Lesmes**



PontiLive

¿Cansado de llegar a cualquier lugar de la universidad y que no le quepa ni un alfiler de lo lleno que está?

¡Ya no más! PontiLive te permite saber a tiempo real qué tan concurridos están tus lugares favoritos para permitirte escoger cual es la mejor opción para pasar tu tiempo libre en la universidad.

modelo canvas



ASOCIACIONES CLAVE

La Pontificia Universidad Javeriana, es la que nos puede permitir colocar la aplicación dentro de Javemovil y nos puede financiar. Además, los clientes también tienen que nuestros socios para darnos la información que necesitamos.



ACTIVIDADES CLAVE

Recolectar información, nuevamente es el punto crucial para el funcionamiento de la idea, contar con suficientes datos es la diferencia entre prestar un servicio pésimo o uno sobresaliente



RECURSOS CLAVE

Información, la clave detrás de esto es la información que se puede recolectar mediante los celulares de los clientes que nos permiten hacer cálculos y estimaciones sobre la densidad poblacional de determinado lugar dentro de la universidad.



PROPUESTA DE VALOR

Nosotros respondemos a la necesidad de saber en tiempo real cual puede ser el mejor espacio para cada persona en cada momento, con ello se permite a los estudiantes ahorrar tiempo yendo "a la fija" con una opción para pasar los tiempos entre clases o los tiempos libres. Además, permite que los diferentes espacios de la universidad no tengan una densidad tan alta de gente, esto ya que permite que la distribución poblacional en estos sea más equilibrada al brindar información sobre qué tan concurridos están los diferentes lugares dentro de la universidad.



RELACION CLIENTES

Nosotros nos encargaremos de ayudar a estos estudiantes sin una compensación monetaria directa, el principal gancho del aplicativo es poder disfrutar de información lo más precisa posible para poder tomar decisiones sobre dónde poder estar. Del mismo modo, los clientes son los que permiten que el modelo funcione, ya que la información que se recolecta de ellos es la que permite brindar información a los demás, es una colaboración mutua donde los clientes se benefician de usar la app y nosotros nos beneficiamos de los datos que nos proporcionan.



CANALES

El principal canal para dar a conocer y para llegar a la mayor cantidad de gente posible es la aplicación "Javemovil" ya que es una de las herramientas casi que obligatorias para todos los estudiantes de la Javeriana, por ende muchos de los estudiantes que cuentan con esta aplicación podrían conocer este plug-in y usarlo.



SEGMENTOS DE CLIENTES

Nuestros clientes van a ser los estudiantes universitarios de la Pontificia Universidad Javeriana que buscan conocer cuáles son los espacios ideales para pasar su tiempo libre dentro de la universidad. Este cliente se caracteriza por tener horarios muy diversos y diferentes necesidades a la hora de pasar sus tiempos libres como por ejemplo disponer de sofás o lugares cómodos para descansar, tener préstamo de computadores a la mano para poder realizar trabajos, contar con una cafetería cerca para poder comer algo, etc. Se frustran cuando un espacio está excesivamente lleno, cuando hay demasiada fila en las cafeterías para comprar o cuando no encuentra un lugar para poder estar con sus amigos/compañeros. Disfrutan de los espacios cómodos y amplios, de los lugares donde pueden compartir con sus amigos, de los lugares no tan concurridos, etc.



COSTES DE ESTRUCTURA

A priori, si contamos con el apoyo de la universidad no tendría por qué haber costos, ya que los servidores y demás correrían por cuenta de la universidad y esta ya cuenta con los recursos necesarios para procesar una gran cantidad de datos.



FUENTES DE INGRESOS

Así como en algún momento se les pagó a los creadores de Javemovil por su invención, nuestro modo de ingresos busca imitar esto, brindar a la universidad un aplicativo útil para los miembros de la comunidad universitaria por el cual se nos pague, además se puede hacer alianzas o similares con las cafeterías y/o emprendimientos dentro de la universidad para darles visibilidad y promoción dentro del aplicativo.

Historias de Usuario

01

Encontrar lugar para parchar

Como un usuario habitual de la aplicación necesito poder encontrar un lugar donde "parchar" para poder pasar un tiempo agradable con mis amigos.

Dada la pantalla de mapa, cuando busque un lugar que se ajuste a lo que busco encontraré el punto perfecto para parchar con mis amigos.

02

Encontrar un emprendimiento que me interese

Como un usuario habitual de la aplicación necesito poder encontrar un un emprendimiento que me interese para poder comprar mis productos favoritos.

Dada la pantalla de mapa, cuando busque un emprendimiento que se ajuste a lo que busco encontrarla persona perfecta para poder comprar lo que necesito.

Mapa Historias de Usuario

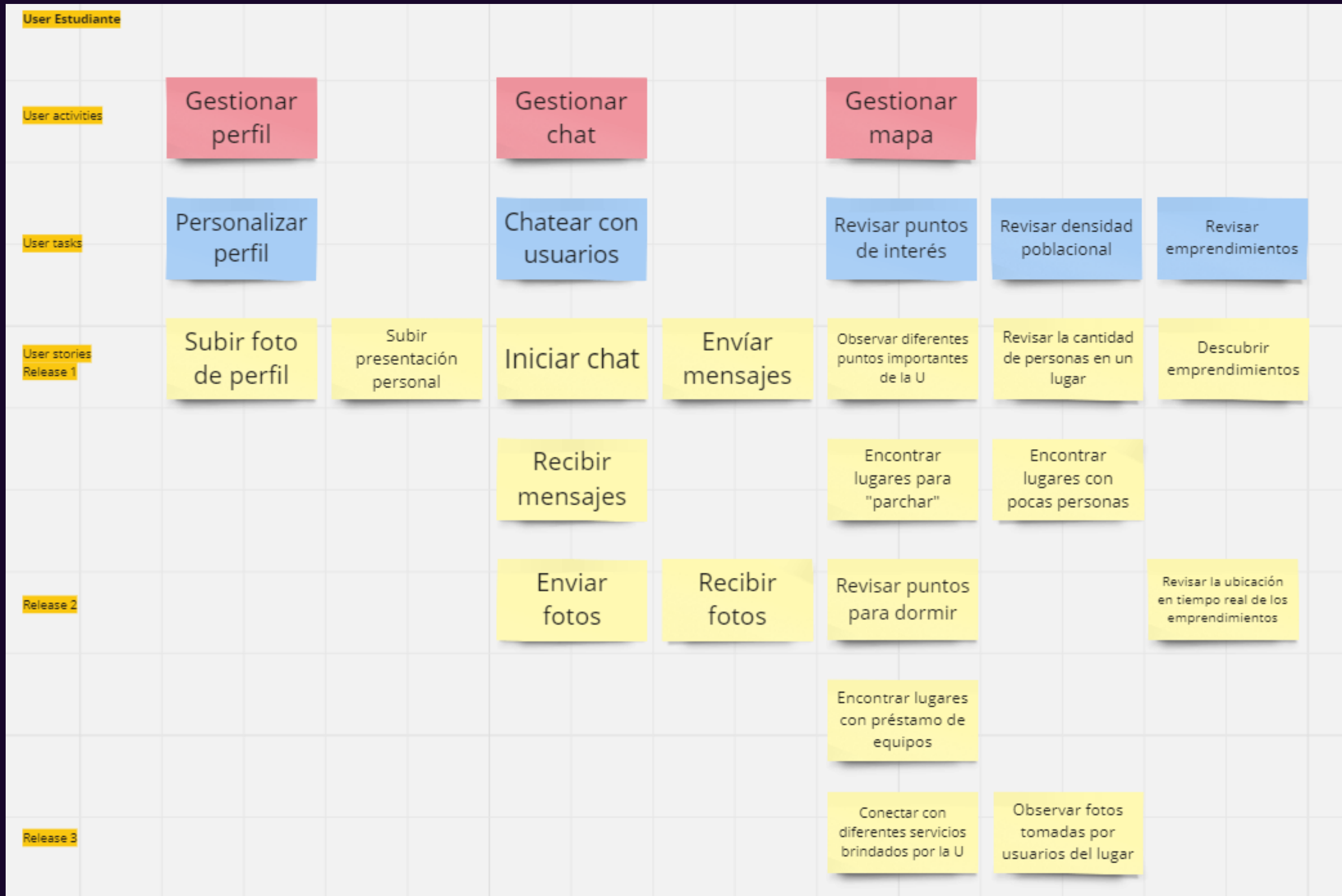


Diagrama de casos de uso

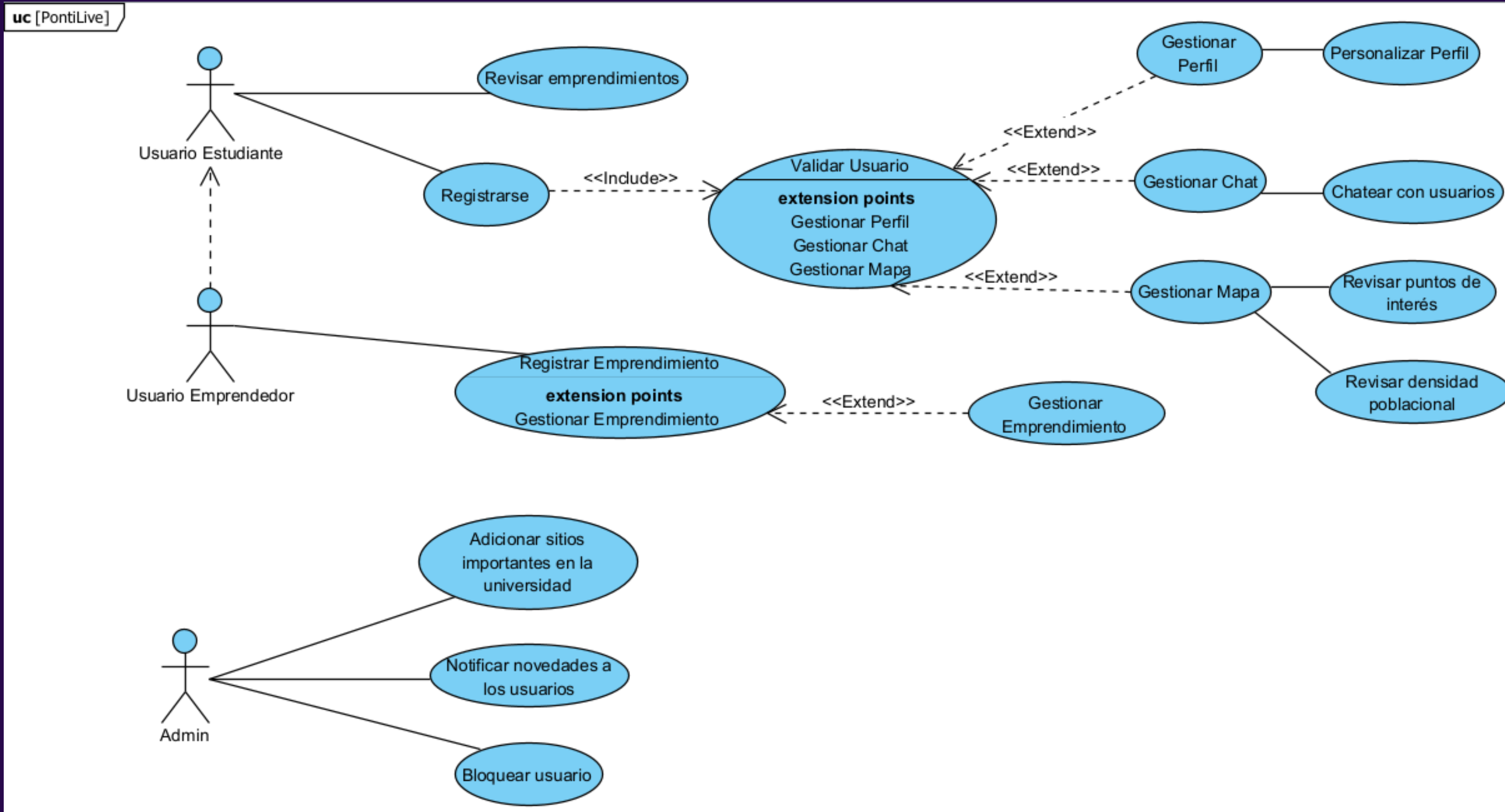
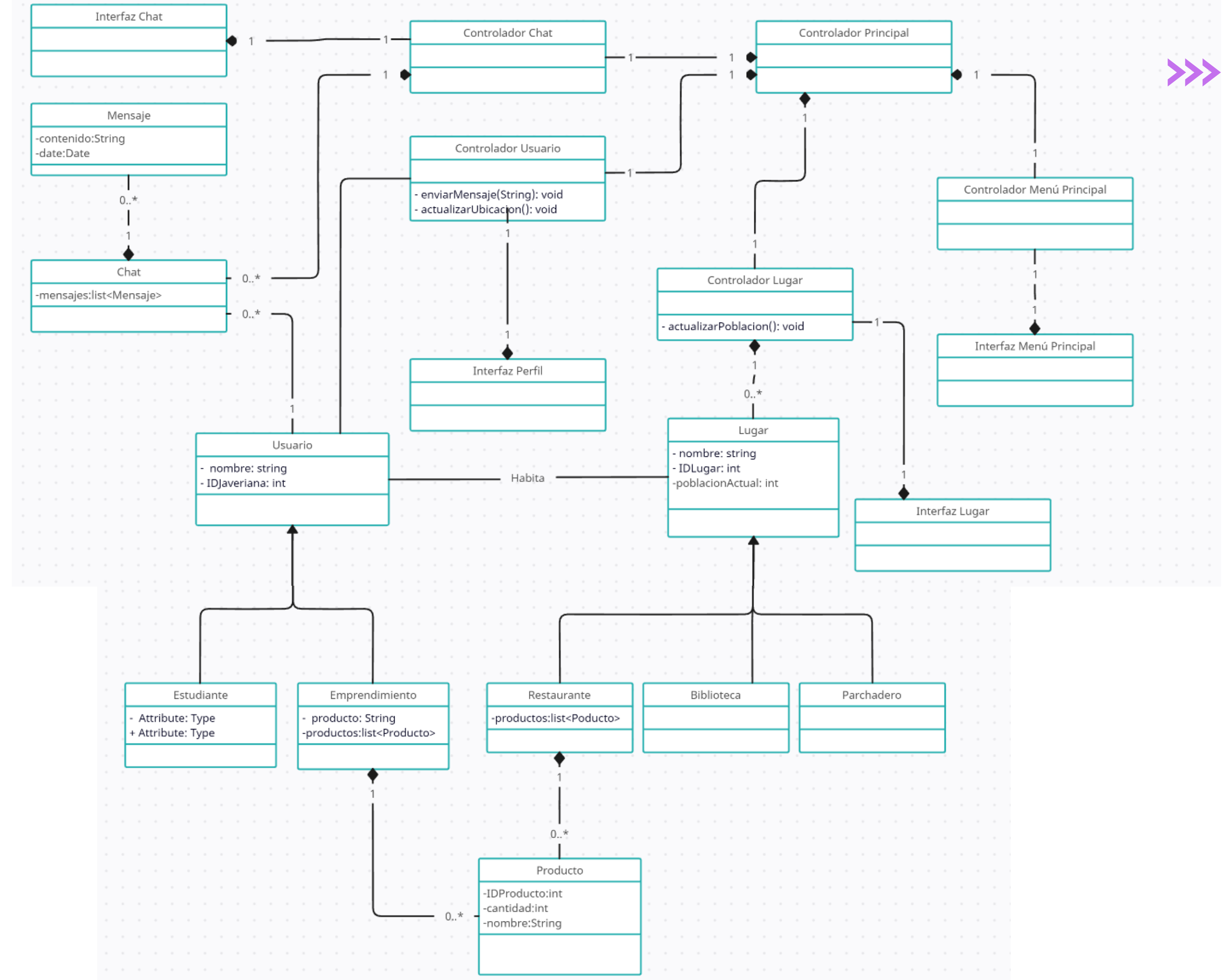


Diagrama de Clases





**Por y para los
javerianos.**

**MUCHAS
GRACIAS**