

# BORROO

## REPORT



Devising a project (DP) – G4

Repositorio: <https://github.com/ISPP-2425-G4/>

20/02/2025

### Miembros:

- David Blanco Mora
- Pablo Díaz Ordóñez
- Pablo Espinosa Naranjo
- Jesús Fernández Rodríguez
- Francisco Fernández Mota
- Javier García Rodríguez
- Miguel González Ortiz
- Álvaro Martín Muñoz
- Ignacio Naredo Bernardos
- Javier Nieto Vicioso
- Marco Padilla Gómez
- Miguel Palomo García
- Luis Javier Periañez Franco
- Alexander Picón Garrote
- Santiago Rosado Raya
- Julia Sánchez Márquez
- Alejandro Sevillano Barea



## Índice

1. Introducción
2. Información general sobre la BGC
3. DP
  - 3.1. Feedback general
  - 3.2. Feedback recibido por nuestro subgrupo
  - 3.3. Acciones de respuesta ante el feedback

## **Introducción**

Este documento recoge las aportaciones del grupo 4 a la base de datos de conocimiento de la asignatura. Se estructura en dos partes: la primera aborda el feedback general recibido en la sesión de clase, aplicable únicamente en determinadas circunstancias, como cuando nuestro grupo expone primero. La segunda parte recoge las opiniones y comentarios obtenidos de profesores y compañeros sobre nuestro propio grupo.

## **Información general sobre la BGC**

### **1. Elección de tecnologías para la BGC**

Con el objetivo de crear una base de datos de conocimiento que responda a las necesidades del alumnado, y tras una reunión con los representantes de todos los grupos, se optó por utilizar Docusaurus, un generador de sitios estáticos especializado en documentación. El proyecto se ha alojado en un repositorio de GitHub, otorgando permisos de gestión a un representante de cada grupo. Además, se ha configurado un despliegue automático en Netlify para garantizar que la aplicación esté siempre disponible en línea con su versión más reciente.

### **2. Enlace a la base de datos general de conocimiento**

La base de datos de conocimiento de Borroo se encuentra en el siguiente enlace:

<https://borrookb.netlify.app/>

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

<https://bcc2425.vercel.app/>

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

<https://github.com/ISPP-2425-G4/KB>

**DP**

## **1. Feedback general**

Muchos de los comentarios recibidos hacia nuestro proyecto, fueron también comentados a otros grupos y de forma general hacia todos. Es por ello que se encuentran desarrollados en el siguiente apartado.

## **2. Feedback recibido por nuestro subgrupo**

### **2.1. Semana 2**

#### **Feedback relacionado con la presentación:**

- Mantuvimos un buen ritmo de presentación.
- Los márgenes de la presentación deben adaptarse al proyector (4/3)
- Número demasiado elevado de diapositivas, es mejor mostrar menos diapositivas, aunque digas lo mismo.
- Debemos asegurarnos completamente de que la letra sea legible desde el final de la clase.
- Hemos usado un buen contraste de colores.
- No podemos poner todos los competidores en las transparencias, los más importantes y los que se puedan asimilar

#### **Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto:**

##### **Idea de negocio**

- Segmentar.
- Tenemos que dividir el mercado en grupos específicos de clientes que comparten características. NO ES quitarle, por ejemplo, categorías de productos que vendemos, sino enfocarnos más en hacia QUIÉN va el producto, no una característica PROPIA del producto.
- Podéis encontrar distintas segmentaciones del mercado, por ejemplo: Demográfica, Psicográfica, Geográfica o por comportamiento.

##### **Tipo de negocio**

Explicar el tipo de proyecto de una forma más clara y concisa, de momento lo hemos reescrito de la siguiente forma:

*Nuestro proyecto crea una plataforma donde las personas pueden alquilar y ofrecer en alquiler todo tipo de objetos, sin necesidad de comprarlos o venderlos. Aunque ya existen servicios específicos para alquilar viviendas, coches o cámaras, no hay una plataforma única que reúna todas las categorías en un solo lugar. **(aquí estaría mencionando de manera indirecta el improved market)***

*Nuestra idea es facilitar este proceso, permitiendo que cualquier persona encuentre **(aquí estaría mencionando lo de matchmaking)** y ofrezca productos como herramientas, electrodomésticos, ropa, equipos deportivos o tecnología en un solo sitio web o app. Así, quienes necesitan algo por un tiempo pueden acceder a ello fácilmente, y quienes tienen objetos sin uso pueden ganar dinero con ellos.*

*Este modelo no solo hace que el acceso a productos sea más económico y flexible, sino que también ayuda a reducir el desperdicio y fomenta un consumo más inteligente y sostenible.*

### **Análisis de competidores preliminar**

5 son pocos, más exhaustivo. Mínimo añadirle 20 competidores más.

Hay que dejar claro que tenemos nosotros que no tenga la competencia, pero los cambios que tengamos nosotros deben ser sustanciales, por ejemplo: una integración de un chat no lo es.

Tiene que ser un análisis excelente. Es de lo más importante.

Diferencia entre cliente y usuario

De este punto tenemos que enfocarnos en usuarios pilotos y clientes potenciales.

### **Análisis de coste preliminar**

- Realizar el TCO. ¿Cómo?
- Definid el alcance, es lo primordial de la aplicación
- Existen costes directos e indirectos y costes imprevistos (análisis de riesgos, planes de contingencia)
- Rentabilidad y sostenibilidad
- Revisar fórmula para calcular TCO.
- Realizar los planes de contingencia más desarrollados

## **Matriz DAFO**

- Es importante entender la diferencia entre una descripción de la matriz y su análisis.
- Describir: Es simplemente listar debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
- Analizar: Conectar los puntos para tomar decisiones estratégicas de negocio. Por ejemplo, las fortalezas MITIGAN las amenazas.

## **MVP**

- Definir bien el alcance de la aplicación.
- Mockups.
- Modelo de distribución de software: ¿Cómo se va a plantear este producto? ¿PaaS, P2P, Freemium? Explicarlo y desarrollarlo, se puede enlazar con el tipo de negocio.
- Casos de uso CORE: Son los puntos CLAVE por los que los clientes estarían dispuestos a financiarnos.

## **Financiación**

Realizarla

## **Descripción del equipo**

Realizarla

## **IA**

Para la entrega añadir qué tipo de prompts hemos usado si son interesantes.



## **Usuarios pilotos**

Hacer alguna encuesta para saber un poco el tamaño del mercado y también analizar a los posibles usuarios interesados. Qué personas estarían interesadas en usar la aplicación.

Definir los casos de uso, ¿qué funcionalidades estarían dispuestos a pagar nuestros clientes?

Tiene que haber usuarios dispuestos a pagar por la aplicación para que salga adelante.

Aproximadamente entre 20 y 30 usuarios pilotos.

## **2.2. Semana 3**

### **Feedback relacionado con la presentación:**

- La letra sigue sin verse desde la posición de los profesores.
- Hemos puesto demasiado letra con lo que la audiencia pierde atención.
- La imagen corporativa de la presentación está bien.
- Presentarse al comienzo.
- Hay que destacar lo positivo de nuestro trabajo frente a lo negativo.
- Competidores deben de ir ante que los mockups.
- Algo que llame la atención al público al principio para captar su atención.

### **Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto:**

#### **Análisis de competidores preliminar**

Que quede muy claro lo nuestro frente a los demás no de uno en uno, más en general.

Cómo hemos encontrado esos competidores.

Competidores directos.

## **Diferencia entre cliente y usuario**

Definir qué tipo de tiendas pueden usar nuestra aplicación.

## **Análisis de coste preliminar**

Pequeño desglose, que se pueda asimilar. Y que se vea de forma clara.

Buscar en que nos diferenciamos con Rentuki. Qué pasa si consiguen un gran público, sería una aplicación exactamente igual a la nuestra.

100 euros en marketing es demasiado poco.

Sería interesante meter estimaciones de usuario.

## **Matriz DAFO**

El DAFO ya no era para esta semana.

En nuestra presentación, más que un DAFO eran los riesgos. No encaja las debilidades con las oportunidades.

## **MVP**

Definir el tiempo de alquiler.

## **Financiación**

Calcular tiempo en empezar a sacar rentabilidad con los gastos estimados en el TCO - habría q ver la financiación si va mediante planes, acuerdos con empresas u otra forma.

## **Descripción del equipo**

No aparecen los nombres de las personas que participan en el equipo, también tiene que aparecer una foto de cada miembro del equipo.

## **Documentación**

Actualizar CA: especificar que nos comprometemos a las tareas de esa semana y que habrá un responsable de esa tarea. Encargado de calidad visual por ejemplo de las presentaciones. Decir también en la presentación si ha habido alguien que no haya cumplido algún punto del CA. Generar versiones distintas del CA tiene que estar actualizándose cada semana. Subsana más los incumplimientos del CA sin tener que echar del grupo. Una opción de penalización es apoyarnos en la nota que le damos a los compañeros. Tiene que haber gente que sea responsable de supervisar, esto debe definirse en el CA.

## **Usuarios pilotos**

Poner una ratio de respuestas respecto a los mensajes enviados de las encuestas si tenemos.

Hacer encuestas y analizarlas, llamar y hablar con posibles usuarios pilotos.

Esas encuestas deben tener un grado de detalle sobre el que sacar conclusiones a mencionar, y de ahí concretar el valor diferencial de nuestra aplicación.

Realizar análisis exhaustivo de usuarios pilotos para sacar funcionalidades que nos diferencien, rentabilidad de la aplicación, interfaz de usuario...

Grado de innovación tecnológica

## **Mockups**

Mockups casos de uso core. Resaltar los casos de uso core. (login no es un caso de uso core)

No se podían leer. Hacer zoom de las distintas partes.

## **Riesgos**

Poner en la presentación los riesgos más importantes

Añadir riesgos (yo pondría aspectos claves del análisis de riesgos)

## **3. Acciones de consolidación ante el feedback**

### **3.1. Semana 2**

Como acciones correctivas frente al feedback de la semana 2, afrontamos las siguientes tareas:

1. Corregir todo lo que tengamos mal en base al feedback anterior.
2. Hacer mockups funcionales, aunque no estén estéticos todavía.
3. Tener todos los Customer Agreements y todos los documentos firmados.
4. Empezar planes de gestión, priorizando el de riesgo.

### **3.2. Semana 3**

Como acciones correctivas frente al feedback de la semana 3, afrontamos las siguientes tareas:

1. Corregir todo lo que tengamos mal en base al feedback.
2. Actualizaciones del agreement, responsables de tareas y/o partes del proyecto, debe estar reflejado en el Commitment Agreement
3. Si no se cumple algún punto del agreement, decir la razón (anexo o versionado). Poner penalizaciones antes de echar del grupo para poder reencaminar la situación. Como en cada entregable nos valoramos los unos a los otros, ahí podemos reflejar esas penalizaciones. Responsables de revisar las cosas
4. Qué es un riesgo – evento que puede causar pérdidas económicas. Análisis de riesgos más exhaustivos, poner los más importantes (hay que priorizar), decir en que consiste, probabilidad, consecuencias y acciones para mitigarlo (o mitigar esas consecuencias)
5. TCO se expresa por meses, no por años. No incluir el IVA. Costes en TOTAL (costes en los que recae la empresa, distintos de salarios brutos y netos). Tener en cuenta lo que le cuesta a LA EMPRESA. Tener en cuenta el coste de GitHub para desarrollo.
6. Hora básica de servicio (precio).
7. TCO ni muy genérico ni muy específico, que se pueda leer
8. Idea de negocio, elevator pitch (50 palabras) - Inicio efectivo, captar la atención del publico
9. Tipo de negocio
10. Análisis de competidores
11. Análisis preliminar de costes TCO coste personal, de amortización del proyecto, infraestructura y licencias (app engine, etc) y costes indirectos, y mantenimiento.
12. Gestión de usuarios pilotos (hay una píldora teórica de usuarios piloto)
13. MVP, mockups, más específicos con objetivos del SPRINT 1 sobre los casos de uso a implementar en ese sprint. TODOS LOS CASOS DE USO CORE
14. Innovación, stack tecnológico
15. Plan de gestión de riesgos (píldora teórica)
16. Refinar el equipo, buena imagen, que aparezcan los miembros, imagen corporativa (todos similares, en el mismo sitio, misma vestimenta...)
17. Commitment agreement

- 18.** Desarrollo – plan de gestión de la calidad del desarrollo – modelo de análisis, como vamos a intentar medir y solucionar ese problema en el proyecto
- 19.** Modelo de rendimiento del proyecto. Como va cada persona cada semana. CUANTITATIVO. (6h, 8h, 10h)
- 20.** ALM – herramientas tecnológicas obligatorias (GitHub, GitHub actions – CI/CD, GitHub Project para gestión de tareas – luego se evalúa la monitorización de tareas de equipo (gráficos y tal)
- 21.** TIME TRACKING (clockify)
- 22.** Gestión del Código (política de etiquetado, para los entregables, definir cómo vamos a etiquetar cada cosa y qué política vamos a seguir para el versionado del código
- 23.** Se despliega cada parte por separado. Nada de sustituir el sprint 1 por el 2 ni nada por el estilo. Plataforma q permita ver los 5 despliegues. Todos los sistemas son INTOCABLES. 5 BBDD diferentes.
- 24.** Landing page donde podamos ir viendo (con idea clave y email PARA CADA PROYECTO)
- 25.** Planificación de cara al desarrollo, estimación global de los 3 sprints, casos de uso para cada sprint y mostrar la división. Estimación más concreta para s1, responsabilidades y planificación a 2 semanas vista.
- 26.** Report de uso de IA COMO SE USA CADA SEMANA

