



CARONTE

Contribución a la Base Común de Conocimiento

Devising a Project

Grupo 9

Borrego Angulo, Hugo

Chico Castellano, Álvaro

Duque Colete, Rafael

Galván Cancio, Daniel

García Carballo, Juan

García Escudero, Ángel

García Rivero, Andrés Francisco

Guillén Fernández, David

Herencia Solís, Lucas Manuel

Linares Barrera, Jaime

Muñoz Rodríguez, Jorge

Pérez Santiago, Alejandro

Rodríguez Reina, Javier

Solís Padilla, Isaac

Youssafi Benichikh, Karim

Índice

1. Base de Conocimiento Común	3
2. Contenido aportado por el grupo 9 a la BCC	3
Grupo 9 (Caronte)	4
Semana 1	4
Semana 2	5
Grupo 7 (Map your World)	6
Semana 1	6
Semana 2	7
3. Consolidaciones del feedback proporcionado	7
Feedback 1	7
Feedback 2	8
Feedback 3	8
Feedback 4	8
Feedback 5	8
Feedback 6	8
Feedback 7	9
Feedback 8	9
Feedback 9	9
Feedback 10	9
Feedback 11	10
Feedback 12	10
Feedback 13	10
Feedback 14	10
Feedback 15	11

1. Base de Conocimiento Común

Link a la Base de Conocimiento Común: <https://bcc2425.vercel.app/>

Link a la aportación del grupo 9 en la Base de Conocimiento Común:
<https://bcc2425.vercel.app/docs/grupos-tarde/Grupo%209>

2. Contenido aportado por el grupo 9 a la BCC

En la sección del grupo 9 se ha subido tanto el feedback propio como el del resto de grupos, organizado en secciones por grupo, que se dividen a su vez en subsecciones por semana.

Además, el grupo 9 ha sido el encargado de la creación y gestión continua de la Base de Conocimiento Común, creando un entorno de trabajo donde uno o dos representantes de cada grupo de trabajo son los encargados de mantener actualizada la BCC.

A continuación, se proporcionan capturas de pantalla sobre el feedback de las primeras dos semanas por parte del grupo 9, para consultar el feedback completo puede acceder a través del siguiente [enlace](#).

Grupo 9 (Caronte)

Semana 1

Feedback relacionado con la presentación

- Orden de las diapositivas. Comenzar con la idea de negocio, seguida de la descripción en 50 palabras, logo y concepto antes de introducir al equipo de trabajo.
- Eliminar excesivos índices dentro de la presentación, hacerla más directa.
- Tener una presentación más concisa. Reducir texto y enfocarse en los puntos clave.
- Evitar cambios de enfoque repentinos que puedan confundir a la audiencia.
- Tabla comparativa. Asegurar que muestre diferencias claras con los competidores.
- Evitar referencias difíciles de entender sin contexto, como términos específicos de videojuegos ("pase de batalla").
- Hacer que la presentación sea más dinámica y atractiva sin perder claridad.
- Incluir un elemento educativo en el slogan o branding para reforzar la identidad del proyecto.

Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Corrección de Key Partnerships. Enfocar esta sección en relaciones externas con otras entidades (influencers, empresas, organizaciones) y no incluir a estudiantes ni profesores.
- Diferenciar Key Partnerships de Value Propositions para que no se confundan con el público objetivo.
- Customer Segments. Los estudiantes y profesores deben estar aquí, ya que representan a los usuarios objetivo.
- Revisión general del BMC. Ajustar y conectar mejor sus secciones para que tenga coherencia con el proyecto.
- Definir un MVP claro y realista, sin sobrecargar con demasiadas funcionalidades.
- No mencionar pagos o funciones premium en la descripción inicial de 50 palabras.
- Ser más conciso en la descripción de 50 palabras, pero asegurando que transmita bien el valor del proyecto.
- No limitar el público objetivo por edad, ya que el aprendizaje es un proceso continuo.
- Reformular el slogan para que refleje mejor la propuesta educativa de la aplicación.
- El logo debe indicar claramente de qué trata la app.
- Ser más claro y directo con las sanciones o medidas en el proyecto.
- No tener miedo a aplicar castigos si es necesario dentro del proyecto.
- Destacar lo generado por IA si se ha utilizado en el desarrollo.

Semana 2

Feedback relacionado con la presentación

- Orden de la presentación. Es importante hablar primero del proyecto y luego de la competencia. La introducción debe centrarse en explicar quiénes somos antes de compararnos con otros.
- Presentación individual. Se recomienda que solo una persona exponga, salvo que haya una división clara de roles (por ejemplo, técnico vs. financiero).
- Casos de uso y UML. Los diagramas de UML no aportan mucho en este contexto, se debe buscar una forma más visual y atractiva para explicar los casos de uso.
- Visibilidad del contenido. Asegurar que todas las secciones sean legibles y comprensibles, evitando elementos visuales confusos.
- Menos comparación con competidores. No destacar tanto las diferencias con la competencia, sino enfocarse en lo que aporta el producto.
- Priorizar los mockups. Mostrar visualmente cómo funciona la aplicación en lugar de enfocarse en diagramas de casos de uso.

Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Definir un modelo de pago claro. Actualmente, la monetización no está bien explicada. Se sugiere explorar opciones como una cuota mensual o anual en lugar de un pago único al fallecer.
- Sostenibilidad económica. Es necesario justificar mejor cómo se mantendrán los ingresos a lo largo del tiempo.
- Diferenciarse con servicios adicionales. No centrar todo el modelo de negocio en las esquelas, sino diversificar los servicios para maximizar el valor ofrecido.
- Esquelas personalizadas premortem. Permitir que los usuarios creen sus propias esquelas en vida con mensajes personalizados.
- Transformar las esquelas digitales. En lugar de ser anuncios pasivos, pueden ser elementos más dinámicos y personalizables.
- Explorar un enfoque más atrevido. Una aproximación políticamente incorrecta podría ser una oportunidad para diferenciarse en el mercado.
- Certificación de defunción: Se debe asegurar que las esquelas solo se creen tras la validación de un parte de defunción.
- Integración con servicios existentes: Considerar que los tanatorios ya cuentan con ciertos servicios, lo que puede afectar la propuesta de valor de la aplicación.

Grupo 7 (Map your World)

Semana 1

Feedback relacionado con la presentación

- Mantener una estética homogénea en todas las diapositivas (fuentes, colores, estructura, márgenes).
- Incluir el logo del proyecto o un elemento identificador en cada diapositiva.
- Cuidar el tamaño de la letra para que sea legible desde cualquier punto.
- Evitar elementos distractivos como cambios de plantilla o estilos diferentes.
- Respetar los espacios en blanco y la combinación de colores para mejorar la legibilidad.
- Incorporar referencias visuales de la identidad corporativa (IC) en cada diapositiva.
- Evitar bloques de texto extensos, optar por mensajes compactos y directos.
- Resaltar palabras clave en negrita para facilitar la comprensión.
- Explicar funcionalidades con mockups o metáforas visuales.
- Incluir una tabla comparativa para análisis de competencia.
- Iniciar la presentación con una introducción del equipo y después explicar la asignación de roles.
- La presentación debe ser un apoyo visual, no la protagonista.
- Evitar leer en exceso las diapositivas; hablar de forma natural y estructurada.
- No utilizar papel o guiones para evitar distracciones.
- Hablar de manera pausada para que la audiencia tenga tiempo de procesar la información.
- Utilizar el botón de pantalla negra para evitar distracciones en ciertos momentos.

Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Definir claramente el producto mínimo viable (MVP) y representarlo visualmente.
- Aclarar mejor el público objetivo y diferenciarlo si hay distintos segmentos.
- Distinguir claramente entre roles y equipos de trabajo.
- Asegurar que la sección de inteligencia artificial (IA) sea transversal y mencionar explícitamente dónde se ha usado.
- Definir un manual de identidad corporativa para mantener coherencia en futuras presentaciones.
- Asegurar que el resumen de 50 palabras sea representativo y efectivo.
- Definir cómo se va a trabajar con IA y explicar claramente su aplicación en el proyecto.
- Mejorar la documentación de reuniones y orden del día.
- Evaluar el sistema de penalizaciones para hacerlo más justo.

Semana 2

Feedback relacionado con la presentación

- Autocontención. No hacer referencias a presentaciones anteriores, cada una debe ser comprensible por sí sola.
- Legibilidad. No incluir contenido que no se pueda leer claramente.
- Orden de los apartados. Ajustar el orden de las secciones para que la estructura tenga sentido. No hablar de costes antes de explicar el producto.
- Claridad visual. Evitar márgenes inconsistentes, tipografías difíciles de leer y tablas desorganizadas.
- Evitar iconos poco visibles. No usar elementos gráficos difíciles de interpretar.
- Enfocar la presentación a inversores. Resaltar el valor del producto sin enfocarse en los riesgos de manera alarmista.
- Evitar depender de la presentación para leer contenido. Los ponentes deben transmitir las ideas sin necesidad de leer diapositivas textuales.
- Solo los presentadores deben hablar con el profesor. Evitar interrupciones de otros miembros del equipo.

Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Justificación. Explicar por qué se han elegido esos competidores y cómo se han identificado.
- Comparación clara. Asegurar que haya un análisis comparativo detallado con métricas bien definidas.
- Cobertura completa. No deben faltar competidores relevantes, evitando que el análisis sea insuficiente.
- Diferenciación. Destacar qué hace único el producto frente a la competencia.
- Claridad en las características de pago. Definir qué funcionalidades son gratuitas y cuáles requieren pago.
- Viabilidad del modelo premium. Justificar por qué alguien pagaría por ciertas funciones y si realmente merece la pena.
- Momento adecuado para tratar la monetización. Presentar el modelo de ingresos después de explicar qué hace la aplicación.
- Privacidad y regulaciones. Abordar cómo la aplicación gestionará los datos de los usuarios para generar confianza.
- Corrección en el uso de términos. Usar "ludificación" en lugar de "gamificación".
- Optimización del Business Model Canvas. Diferenciar correctamente los segmentos de clientes y eliminar solapamientos en los perfiles.

3. Consolidaciones del feedback proporcionado

Feedback 1

Feedback. Orden de las diapositivas. Comenzar con la idea de negocio, seguida de la descripción en 50 palabras, logo y concepto antes de introducir al equipo de trabajo.

Actualización. Las transparencias del equipo de desarrollo se movieron al final de la presentación.

Feedback 2

Feedback. Eliminar excesivos índices dentro de la presentación, hacerla más directa.

Actualización. Se redujeron los índices a 4-5 puntos.

Feedback 3

Feedback. Tabla comparativa. Asegurar que muestre diferencias claras con los competidores.

Actualización. Faltaba la tabla comparativa común, esta se añadió en las siguientes semanas.

Feedback 4

Feedback. Evitar referencias difíciles de entender sin contexto, como términos específicos de videojuegos (“pase de batalla”).

Actualización. En las siguientes presentaciones se adaptó el lenguaje y los términos de la aplicación.

Feedback 5

Feedback. Incluir un elemento educativo en el slogan o branding para reforzar la identidad del proyecto.

Actualización. El nuevo slogan de la aplicación sí que describe lo que hacemos de forma concisa.

Feedback 6

Feedback.

- Corrección de Key Partnerships. Enfocar esta sección en relaciones externas con otras entidades (influencers, empresas, organizaciones) y no incluir a estudiantes ni profesores.

- Diferenciar Key Partnerships de Value Propositions para que no se confundan con el público objetivo.

Actualización. Se modificó el Key Partnerships para tener en cuenta las relaciones externas como empresas y se diferencié el Value Propositions.

Feedback 7

Feedback. Revisión general del BMC. Ajustar y conectar mejor sus secciones para que tenga coherencia con el proyecto.

Actualización. Se conectaron sus secciones mediante flechas para hacerlo más coherente.

Feedback 8

Feedback. Revisión general del BMC. Ajustar y conectar mejor sus secciones para que tenga coherencia con el proyecto.

Actualización. Se conectaron sus secciones mediante flechas para hacerlo más coherente.

Feedback 9

Feedback.

- No mencionar pagos o funciones premium en la descripción inicial de 50 palabras.
- Ser más conciso en la descripción de 50 palabras, pero asegurando que transmita bien el valor del proyecto.

Actualización. Se modificó la idea en 50 palabras para que fuera una frase concisa y no mencionase los pagos.

Feedback 10

Feedback.

- Ser más claro y directo con las sanciones o medidas en el proyecto.
- No tener miedo a aplicar castigos si es necesario dentro del proyecto.

Actualización. Se cambiaron los castigos para hacerlos más severos.

Feedback 11

Feedback. Destacar lo generado por IA si se ha utilizado en el desarrollo.

Actualización. Se ha añadido un pequeño mensaje al final de los documentos indicando que ha sido generado con IA.

Feedback 12

Feedback. Presentación individual. Se recomienda que una única persona presente, salvo que exista una división clara de roles (técnico vs financiero)

Actualización. Se ha nombrado un miembro del equipo de trabajo encargado de las presentaciones.

Feedback 13

Feedback. Casos de Uso UML. Los diagramas de UML no aportan mucho en este contexto, se debe buscar una forma más visual y atractiva para explicar los casos de uso.

Actualización. Se ha mejorado la representación visual de los casos de uso de nuestra aplicación.

Feedback 14

Feedback. Priorizar los mockups. Mostrar visualmente cómo funciona la aplicación en lugar de enfocarse en diagramas de casos de uso.

Actualización. Se han modificado los mockups para que “cuenten una historia”, haciéndolo más interactivos

Feedback 15

Feedback.

- Definir un modelo de pago claro. Actualmente, la monetización no está bien explicada. Se sugiere explorar opciones como una cuota mensual o anual en lugar de un pago único al fallecer.
- Sostenibilidad económica. Es necesario justificar mejor cómo se mantendrán los ingresos a lo largo del tiempo.

Actualización. Se ha cambiado la monetización para aclarar cómo monetizar la aplicación a futuro.