



Ingeniería de Software y Práctica Profesional (ISPP)

Base común de conocimiento

Miembros:

- Francisco Avilés Carrera.
- Daniel Benito Hidalgo.
- Ignacio Blanquero Blanco.
- Adrián Cabello Martín.
- María de la Salud Carrera Talaverón.
- Pablo Jesús Castellanos Compañía.
- Fernando José de Celis Hurtado.
- David Godoy Fernández.
- Miguel Hernández Sánchez.
- Antonio Montero López.
- Gonzalo Navas Remmers.
- Héctor Noguera González.
- Natalia Olmo Villegas.
- Manuel Pérez Vélez.
- Andrés Pizzano Cerrillos.
- Sergio Pons López.
- Lorenzo Torralba Lanzas.

Fecha: 16/02/2025

Repositorio GitHub: <https://github.com/ISPP-Eventbride/Eventbride>

Contenido

Historial de versiones 3

Contenidos expuestos por el grupo 3 en la base de datos común 4

 Viernes 7 de febrero de 2025 4

 Viernes 14 de febrero de 2025 13

Acciones de consolidación 20

Bibliografía..... 21

Historial de versiones

Fecha	Versión	Descripción	Entrega
08/02/2025	1.0	Creación del documento y redacción del feedback de la semana 1	DP
16/02/2025	1.1	Actualización feedback semana 2	DP

Contenidos expuestos por el grupo 3 en la base de datos común

[Enlace de la base de conocimiento común compartida.](#)

Viernes 7 de febrero de 2025

En la reunión celebrada el 6 de febrero de 2025, se tomó la decisión de asignar la recopilación de feedback tanto de alumnos como de profesores a las siguientes personas, según el grupo correspondiente:

- **Ignacio Blanquero Blanco:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de José María Portela.
- **Pablo Jesús Castellano Compañía:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Alberto Carmona.
- **Natalia Olmo Villegas:** Responsable de recopilar el feedback de nuestro propio grupo.
- **Manuel Pérez Vélez:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Jesús Salas.
- **Sergio Pons López:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Javier García.
- **Daniel Benito Hidalgo:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Adriana Vento.

Grupo José María Portela:

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Una compañera expresó que no le queda claro el problema que la aplicación busca solucionar.
 - Los estudiantes indican que la idea principal es facilitar la comunicación en caso de incidencias, como la necesidad de contactar con alguien para solucionar problemas relacionados con la convivencia (ejemplo: lista de la compra, fontanería o reserva de la lavadora en un horario común con los compañeros de piso).
 - En términos generales, se busca mejorar la convivencia y optimizar la comunicación entre los inquilinos.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Tiempo disponible para el feedback:
 - Se dispuso de 13 minutos para la sesión de retroalimentación.
 - Principales observaciones:
 - Señalan que no tienen claro el alcance de la aplicación.
 - El grupo explicó que la aplicación está enfocada en pequeños grupos de convivencia y no en grandes comunidades o fincas. Se busca mejorar la comunicación y facilitar la gestión de problemas comunes, como incidencias en fontanería o carpintería.
 - La profesora comentó que la propuesta termina pareciendo un simple chat entre inquilino y arrendador, lo cual no se percibe como innovador, ya que existen aplicaciones con funcionalidades similares.

- Expresó dudas sobre la seguridad que ofrece la aplicación. Sugirió que podría incluir un sistema de valoración periódica cada cierto tiempo.
- Indicó que se requiere una mayor diferenciación para competir con otras empresas que ofrecen servicios similares.
- Se debe continuar delimitando el alcance del proyecto para definir mejor su propuesta de valor.
- Sugirió implementar un seguimiento más exhaustivo para mejorar la calidad de las valoraciones.
- El tiempo de feedback finalizó antes de que pudiera proporcionar más comentarios en profundidad, aunque reiteró que el alcance de la aplicación no está suficientemente claro.
- Otras observaciones:
 - Errores en el cálculo de costes y falta de análisis competitivo adecuado (se recomienda elaborar una tabla comparativa de competidores).
 - Problemas en la presentación, como el uso de letra demasiado pequeña, lo que dificultó la lectura de algunos contenidos.
- **Conclusión:**
 - Se recomienda reforzar la claridad del alcance de la aplicación, diferenciarla de soluciones existentes y mejorar la presentación, incluyendo un análisis detallado de costos y competidores.

Grupo 2: Gestión de Inventario "EZStock":

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Recepción de la idea: La propuesta ha sido bien recibida por los alumnos.
 - Dudas sobre la integración: No queda claro si el software desarrollado es compatible con los sistemas actuales de las empresas.
 - Dificultad en la integración: Integrar con cualquier software existente no es un proceso sencillo, lo que genera controversia.
 - Sugerencia: Explorar el uso de APIs de ChatGPT para mejorar la funcionalidad.
 - Preguntas clave:
 - Modelo de negocio: No se comprende cómo se recuperará la inversión con los costos actuales.
 - Uso de la IA: Se requiere mayor claridad sobre la implementación técnica de la inteligencia artificial. Respuesta del grupo: La IA se adapta en función de la demanda del negocio.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Análisis general:
 - Todavía falta un análisis más detallado del proyecto.
 - Objetivo claro: El propósito de la aplicación es analizar y gestionar inventarios, desarrollar un chatbot y proporcionar asistencia al usuario. Sin embargo, consideran que abarcar todos estos aspectos puede ser demasiado ambicioso.
 - Competencia: Se requiere un análisis de competidores más exhaustivo, ya que existen múltiples soluciones similares en el

mercado. Se recomienda realizar una tabla comparativa detallada en lugar de un sondeo general.

- Presentación:
 - Estructura positiva: Destacan que la presentación tuvo una buena estructura, exponiendo primero la idea y luego el equipo.
 - DAFO: Aunque el análisis DAFO está bien elaborado, la forma de presentación resultó monótona. Se sugiere vincular fortalezas y debilidades de manera más dinámica para captar la atención del público.
 - Exceso de texto: La presentación contiene demasiada información escrita, lo que dificulta su comprensión. Se recomienda hacerla más ágil con elementos visuales y metáforas gráficas.
 - Numeración de páginas: Se debe incluir para mejorar la organización del contenido.
 - Propuesta de lanzamiento: Se abordó antes de tiempo en la exposición.
 - Usuarios pilotos: Punto positivo. Se valora el sondeo realizado con varias tiendas.
- Puntos de mejora y críticas:
 - Enfoque del proyecto:
 - Se percibe como demasiado ambicioso al pretender abarcar cualquier sector comercial.
 - Recomendación: Centrarse en un sector específico para aumentar la viabilidad del proyecto.
 - Costes y viabilidad:
 - Falta una medida temporal en la sección de costos (mensual, anual, semanal; bruto, neto).
 - No se ha incluido el coste de mantenimiento, lo que puede afectar el presupuesto final.
 - El coste de desarrollo está bien planteado, pero se requiere mayor claridad en el plan financiero.
- Número de presentadores: Cuatro o cinco personas presentando se considera excesivo.
- Retos y dudas técnicas:
 - Dificultades en la implementación: Se detecta cierta controversia en la ejecución del proyecto.
 - Diferenciación por IA: Se ha enfatizado demasiado en la IA como valor diferencial, lo cual es un reto complejo.
 - Gestión del inventario: No está claro si el comerciante es el responsable de añadir manualmente todo el inventario.
 - Uso de la IA: La idea es que se adapte a medida que se usa, con un entrenamiento inicial basado en datos recopilados.
 - Asistencia al usuario: Se requiere una mejor explicación sobre su implementación.
 - Competencia: Se recomienda analizar más a fondo qué hace la competencia y en qué se diferenciaría la aplicación.

- Introducción del proyecto: La presentación debe comenzar con una introducción más clara que incluya el nombre del proyecto y su propósito desde el inicio.
- Mejora en la presentación:
 - El DAFO debe ser más dinámico para mantener el interés.
 - Se debe reducir la cantidad de texto y hacer la exposición más visual y directa.
 - Evitar letra pequeña, ya que dificulta la lectura.
- **Conclusión:**
 - Para mejorar el proyecto y la presentación, se recomienda:
 - Definir un sector específico en lugar de tratar de abarcar múltiples industrias.
 - Clarificar el modelo de negocio y detallar cómo se recuperará la inversión.
 - Incluir los costes de mantenimiento y especificar una medida temporal en los costos.
 - Profundizar en el análisis de la competencia, con una tabla comparativa detallada.
 - Optimizar la presentación, haciéndola más visual y dinámica, con menos texto y más recursos gráficos.
 - Reorganizar la introducción para explicar de inmediato el propósito del proyecto.
 - Reducir el número de presentadores, limitando la exposición a un grupo más reducido.

Grupo 3: EventBride (Nosotros):

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Dudas sobre el modelo de negocio:
 - Existe preocupación sobre los beneficios por comisión. No queda claro qué sucede si un usuario contacta con un proveedor a través de la plataforma, pero luego contrata por fuera para evitar la comisión.
 - Comparación con competidores:
 - Preguntas sobre cómo se diferencia la plataforma de bodas.net.
 - Aspectos funcionales:
 - No está claro si la plataforma incluye herramientas para gestionar invitaciones y distribución de mesas en eventos.
 - Se sugiere mejorar la comunicación con proveedores.
 - Presentación:
 - El fondo ha gustado, pero se recomienda cambiarlo para mejorar la legibilidad.
 - Fondos blancos en la presentación generan poco contraste.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Diferenciación y alcance del proyecto:
 - Diferenciación con competidores: Se debe explicar mejor cómo la plataforma se destaca frente a otras opciones.
 - Eventos diferenciados:

- Bodas, bautizos y comuniones no son iguales. Se debe reflejar en la aplicación con opciones específicas según el tipo de evento (ejemplo: invitaciones, gestión de mesas, tipo de proveedores).
 - Análisis de competidores:
 - Se necesita un estudio más exhaustivo y estructurado para la próxima semana.
 - Incluir casos de uso para destacar cómo se diferencia la plataforma.
- Mejoras en la presentación:
 - Diseño y estructura:
 - Mejor contraste en las diapositivas para mejorar la legibilidad.
 - Reducir la cantidad de texto, haciéndolo más visual.
 - Incluir números de página.
 - Alinear los mockups con la presentación para mantener un estilo uniforme.
 - Se ha perdido demasiado espacio en los márgenes.
 - Eliminar diapositivas innecesarias que no serán presentadas.
 - Mockups:
 - Actualmente son demasiado pequeños y no se ven bien desde lejos.
 - Se debe garantizar que los diseños sean claros y legibles para toda la audiencia.
 - Consolidar una imagen corporativa fuerte y bien definida.
- Costes y viabilidad:
 - Explicación de los costes:
 - Mejorar la justificación de los costes de desarrollo y mantenimiento (falta incluir los costos de mantenimiento).
 - Especificar cómo se financiará y rentabilizará la aplicación.
- DAFO y casos de uso:
 - Análisis DAFO:
 - Se debe presentar de manera más intuitiva y atractiva, evitando una exposición monótona.
 - Casos de uso:
 - Se deben destacar los casos de uso clave y explicar claramente cómo la plataforma se diferencia de la competencia.
 - Perfiles de usuario:
 - No es necesario incluir el análisis de perfiles en esta presentación.
- **Conclusión y recomendaciones:**
 - Definir mejor la diferenciación con competidores, especialmente frente a bodas.net.
 - Estructurar el análisis de competidores con mayor profundidad y claridad.

- Optimizar la presentación: mejorar contraste, reducir texto, numerar diapositivas y eliminar contenido innecesario.
- Asegurar que los mockups sean visibles y alineados con la presentación.
- Incluir los costes de mantenimiento y detallar mejor la financiación del proyecto.
- Reformular la presentación del DAFO para hacerla más visual e intuitiva.
- Centrarse en destacar los casos de uso que muestran el valor diferencial de la plataforma.

Grupo 4: Préstamos "BORROO":

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Preocupación por la seguridad:
 - Pregunta clave: ¿Qué sucede si un usuario roba o no devuelve los artículos?
 - Respuesta del grupo: Se implementará un sistema de fianza proporcional al valor del producto, y se destinará una parte de la empresa a gestionar este proceso.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Apuntes Generales sobre la Asignatura:
 - La asignatura debe abordarse de manera profesional.
 - Se designará un moderador responsable de gestionar los tiempos y asegurarse de que estos sean claros para todos los asistentes (el profesor enviará esta información después de la clase).
 - Normas de participación en clase:
 - Asistir para escuchar y atender, no para realizar otras actividades ajenas.
 - No interrumpir cuando otros compañeros están preguntando.
 - Elevar más el tono de voz al preguntar para mejorar la interacción.
 - Observaciones sobre la Presentación:
 - Uso de imágenes: Correcto, bien aprovechado.
 - Texto en diapositivas:
 - Algunas diapositivas contienen demasiado texto, lo que dificulta la atención del público.
 - Se debe evitar que las diapositivas funcionen como un guion; su propósito es complementar la exposición, no reemplazarla.
 - Se recomienda desarrollar mayor soltura en la exposición para captar mejor la atención de la audiencia sin depender tanto de las diapositivas.
 - Legibilidad y distribución del contenido:
 - El espacio en las diapositivas no ha sido bien aprovechado.
 - Para evitar este problema, se recomienda hacer pruebas con el proyector antes de la presentación.
 - Desde el fondo de la clase se ve bien, lo cual es positivo.
 - Lenguaje de la presentación:

- Se debe evitar el uso de términos demasiado específicos dentro del contexto de la asignatura.
 - Se recomienda emplear un lenguaje más inclusivo y accesible para cualquier audiencia.
 - Numeración de diapositivas: Importante para mejorar la organización y referencia durante la presentación.
- Análisis de la Idea y Viabilidad del Proyecto:
 - Deficiencias en el análisis de competidores:
 - El profesor identificó aplicaciones similares a la propuesta durante la presentación, lo que indica que el análisis de la competencia no ha sido lo suficientemente profundo.
 - Se debe reformular la idea para hacerla más innovadora y diferenciadora.
 - Viabilidad del proyecto:
 - La existencia de múltiples aplicaciones similares que no han tenido éxito sugiere que la idea puede no ser viable en su forma actual.
 - Se recomienda concretar mejor la propuesta en lugar de mantener un enfoque demasiado general.
 - Respuestas a preguntas:
 - Se deben proporcionar respuestas más directas y concisas a las preguntas del profesor.
- **Conclusión y recomendaciones:**
 - Reducir el texto en las diapositivas y utilizarlas como apoyo, no como guion.
 - Hacer pruebas previas con el proyector para mejorar el aprovechamiento del espacio en la presentación.
 - Emplear un lenguaje más accesible para que cualquier persona pueda entender el proyecto sin necesidad de conocimientos previos.
 - Numerar las diapositivas para facilitar el seguimiento.
 - Reformular la propuesta para diferenciarla de otras aplicaciones similares.
 - Profundizar en el análisis de competidores para identificar oportunidades de mejora.
 - Ofrecer respuestas más directas y estructuradas durante la defensa del proyecto.
 - Evaluar la viabilidad de la idea y considerar una adaptación del enfoque para evitar los errores de proyectos similares que no han prosperado.

Grupo 5: Camiones "Camyo":

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Propuesta de cambio de idea: Un alumno sugirió modificar la idea del proyecto.
 - Diseño de la presentación:
 - Buen contraste de colores, aunque el tamaño del texto es algo pequeño y podría mejorarse para facilitar la lectura.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Aspectos Positivos:
 - Introducción atractiva:

- La presentación inició con una simulación de una llamada telefónica entre un camionero y un amigo, lo que ayudó a introducir la idea de forma dinámica y efectiva.
 - Uso del lenguaje:
 - Se ha empleado un vocabulario adecuado y comprensible para la audiencia.
- Áreas de Mejora:
 - Análisis de competidores:
 - Se ha dedicado poco tiempo a este aspecto, lo cual es un error crítico.
 - Un análisis inadecuado puede generar pérdidas de tiempo y dinero, además de impedir la identificación de diferencias con los competidores existentes.
 - Es fundamental realizar un estudio más exhaustivo de la competencia y del valor diferencial del proyecto.
 - Definición del problema a resolver:
 - Se debe aclarar con precisión cuál es el problema que la aplicación busca solucionar.
 - Funcionalidad del chat:
 - Incluir un chat dentro de la aplicación no aporta un valor significativo, dado que actualmente existen múltiples alternativas de comunicación ya establecidas.
 - Usuarios piloto:
 - Es fundamental definir quiénes serán los usuarios piloto, cómo se captarán y qué estrategias se emplearán para la recogida de datos.
 - Se deben buscar una cantidad considerable de usuarios piloto para obtener información relevante sobre la viabilidad del proyecto.
 - Presentación de la información:
 - Se deben destacar únicamente los puntos más relevantes y aquellos que puedan aportar un feedback valioso para la mejora del proyecto.
 - Documento sobre el uso de la IA:
 - Existe una diferencia entre el contenido presentado y el que debe entregarse, por lo que es necesario revisar y alinear ambos documentos.
 - Optimización de la presentación:
 - La presentación debe contener solo las diapositivas necesarias, evitando incluir contenido que no será abordado durante la exposición.
- **Conclusión y recomendaciones:**
 - Revisar la viabilidad de la idea propuesta y definir claramente el problema a resolver.
 - Realizar un análisis de competidores más profundo, comparando soluciones existentes y diferenciando la propuesta del grupo.

- Definir una estrategia clara para captar y gestionar usuarios piloto, asegurando una muestra significativa para la validación del proyecto.
- Optimizar la presentación:
 - Aumentar el tamaño del texto para mejorar la legibilidad.
 - Eliminar diapositivas innecesarias y enfocarse en los puntos clave.
- Revisar la coherencia del documento sobre IA para que coincida con la información presentada.
- Evaluar la necesidad del chat dentro de la aplicación, considerando si realmente aporta valor o si existen mejores alternativas.

Grupo 6: Museos "Gallery Guide":

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Falta de interacción:
 - No hubo tiempo disponible para que los alumnos pudieran realizar preguntas, lo que limitó la retroalimentación directa.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Análisis de competidores:
 - Deficiencia en el análisis de la competencia:
 - Durante la presentación, el profesor encontró dos páginas similares a la propuesta, lo que evidencia que el estudio de competidores no ha sido lo suficientemente exhaustivo.
 - Es fundamental realizar un análisis más profundo para entender en qué se diferencia la aplicación y qué valor añadido ofrece.
 - Viabilidad de la idea:
 - Problemas en la propuesta actual:
 - Existen varios aspectos de la aplicación que no están bien definidos o generan dudas.
 - Se recomienda refinar el concepto y aclarar su funcionamiento para que la propuesta sea más sólida.
 - Modelo de negocio:
 - Se plantea una dificultad para rentabilizar la aplicación en museos pequeños, ya que estos pueden no estar dispuestos a pagar por visibilidad dentro de la plataforma.
 - Se sugiere replantear la idea y enfocarla hacia tours de ciudades, lo que podría ser más atractivo y viable.
 - Presentación:
 - Problemas de legibilidad:
 - La letra utilizada en la presentación es demasiado pequeña, lo que dificulta su lectura, especialmente desde el fondo del aula.
 - Se recomienda aumentar el tamaño del texto para mejorar la claridad.
 - Uso de imágenes:
 - Las imágenes no están bien ajustadas en la presentación. Se deben optimizar para que sean más visibles y estéticamente adecuadas.
- **Conclusión y recomendaciones:**

- Realizar un análisis de competidores más profundo para entender qué hace diferente a la aplicación y evitar coincidencias con soluciones ya existentes.
- Replantear la propuesta para hacerla más viable, explorando opciones como tours de ciudades en lugar de centrarse solo en museos.
- Definir con mayor claridad los aspectos clave del proyecto para evitar dudas sobre su funcionamiento y rentabilidad.
- Optimizar la presentación:
 - Aumentar el tamaño de la letra para mejorar la legibilidad.
 - Ajustar correctamente las imágenes para que se vean bien y aporten valor a la exposición.
- Asegurar que haya tiempo para preguntas al final de la presentación, permitiendo una mejor interacción con los asistentes.

Viernes 14 de febrero de 2025

Grupo 1: BBC "EventBride":

- **Observaciones de los alumnos:**
 - Legibilidad de las diapositivas:
 - El texto en las diapositivas de las encuestas es demasiado pequeño, lo que dificulta su lectura.
 - Modelo de negocio y rapidez del servicio:
 - Se plantea la duda de si a los proveedores realmente les interesa la rapidez en la contratación.
 - Ampliación del alcance:
 - ¿Se ha considerado incluir otros eventos como baby showers?
- **Observaciones de los profesores:**
 - Presentación y estructura:
 - Introducción poco efectiva:
 - No se presentaron formalmente al inicio.
 - El comienzo de la presentación no captó la atención del público.
 - El índice puede omitirse para hacer la introducción más dinámica.
 - Se sugiere usar una anécdota o un ejemplo personal, como lo del "primo", para abrir la presentación de manera más atractiva.
 - Es fundamental mencionar el nombre de la empresa desde el principio.
 - Orden del contenido:
 - No es recomendable comenzar con los puntos positivos y negativos tan pronto en la presentación (especialmente en la diapositiva 3).
 - Análisis de competencia:
 - Mercado muy competitivo:
 - Existen muchos competidores en el sector, por lo que es crucial resumir y dejar muy clara la diferenciación de la propuesta.

- Se recomienda ofrecer un resumen general (overview) claro y conciso.
- Metodología de análisis de competidores:
 - Se debe explicar mejor cómo se han identificado los competidores.
 - Existen software especializados en análisis de mercado que pueden ayudar en este proceso.
 - El análisis debe ser dinámico y actualizado periódicamente, evitando que se vuelva estático.
- Diferenciación del proyecto:
 - El elemento diferenciador debe estar MUY CLARO. Actualmente no destaca lo suficiente.
- Viabilidad del proyecto:
 - Encuestas y recopilación de datos:
 - Se ha obtenido poca participación en las encuestas, lo que puede afectar la validez del análisis.
 - Se recomienda incluir el ratio de respuestas (cuántas respuestas se obtuvieron en relación con los envíos realizados).
 - Problemas con la visualización de datos:
 - Las tablas de competidores no son visibles con claridad.
 - El texto en color blanco solo resalta bien sobre negro, pero el negro no resalta adecuadamente sobre tonos verdes.
 - Es necesario ajustar la iluminación del aula para mejorar la visibilidad de la presentación.
 - Análisis de riesgo y compromiso:
 - Para la siguiente fase, el DAFO no será necesario.
 - Se debe presentar un análisis preliminar de riesgos y un commitment agreement.
- Desarrollo del MVP:
 - Casos de uso:
 - Deben estar bien definidos.
 - Se debe aclarar si el chat es una funcionalidad central (core) o secundaria (no core).
 - Innovación tecnológica:
 - Se espera un mayor esfuerzo en destacar el punto fuerte y la innovación tecnológica del proyecto.
 - Actualmente, la propuesta convenció solo en parte.
- Costes y modelo de negocio:
 - Costes de infraestructura:
 - No se ha desglosado adecuadamente el presupuesto.
 - Se recomienda incluir un desglose detallado de los costes.
 - El servicio de política de cancelación no debe incluirse dentro de los costes.
- Respuestas del grupo:
 - Modelo similar a Airbnb:

- Los costes los establecerán las empresas proveedoras, similar al modelo de Airbnb.
 - Alcance del proyecto:
 - Por ahora solo se enfocarán en bodas, bautizos y comuniones.
 - Análisis de competidores:
 - El equipo ha centrado su estudio en clasificar los tipos de competidores existentes.
- **Conclusión y recomendaciones:**
 - Mejorar la introducción:
 - Presentarse formalmente y mencionar el nombre del proyecto desde el inicio.
 - Usar una anécdota o caso práctico para captar la atención.
 - Optimizar la presentación:
 - Aumentar el tamaño del texto en las diapositivas de encuestas.
 - Mejorar el contraste de los colores para una mejor visibilidad.
 - Ajustar la iluminación del aula para evitar problemas de lectura.
 - Clarificar la diferenciación:
 - Hacer que el elemento innovador del proyecto sea mucho más evidente.
 - Refinar el análisis de competidores:
 - Explicar cómo se han identificado los competidores.
 - Actualizar periódicamente el análisis para que no quede obsoleto.
 - Definir mejor la viabilidad del proyecto:
 - Asegurar un mayor número de respuestas en las encuestas y calcular el ratio de respuesta.
 - Evaluar si el modelo de negocio basado en proveedores fijando los costes es el más adecuado.
 - Profundizar en los casos de uso:
 - Determinar si el chat es una función esencial o secundaria.
 - Mejorar el análisis financiero:
 - Incluir un desglose claro de costes de infraestructura.
 - No incluir la política de cancelación como parte de los costes.
 - Reformular el análisis de riesgo y compromiso:
 - En la siguiente fase, presentar un análisis de riesgos preliminar y un commitment agreement, en lugar del DAFO.

Grupo 2: Gestión de Inventarios "EZStock":

- **Observaciones de los profesores:**
 - Precisión en los datos:
 - Se recomienda redondear los números para facilitar su comprensión y presentación.
 - Importancia del feedback:
 - Es fundamental implementar las mejoras sugeridas en sesiones anteriores y demostrar que el feedback ha sido tomado en cuenta.
 - Presentación clara y legible:
 - La información debe ser fácilmente visible y comprensible para todos los asistentes.

- **Conclusión y recomendaciones:**

- Redondear los números para evitar cifras excesivamente detalladas que dificulten la interpretación.
- Aplicar el feedback recibido anteriormente, asegurando mejoras en los puntos previamente señalados.
- Optimizar la presentación para garantizar que todo el contenido sea claramente visible.

Grupo 3: Gestión de Animales y Granjas "PetManager":

- **Observaciones de los profesores:**

- Definición del proyecto:
 - Identificar el caso de uso principal:
 - Se debe definir con claridad cuál es el caso de uso core del proyecto.
 - Claridad en la propuesta de valor:
 - Es fundamental que quede claro qué se hace actualmente en el sector y cuál es la funcionalidad específica por la que los usuarios pagarán.
- Presentación y estructura:
 - Pruebas previas:
 - Todo el contenido debe ser probado antes de la presentación para evitar problemas de visibilidad o errores técnicos.
 - Problemas de legibilidad:
 - Algunos elementos no se ven correctamente en la presentación. Esto debe solucionarse antes de la exposición.
 - Optimización del tiempo y orden del contenido:
 - No perder tiempo en el índice. Se recomienda ir directamente al contenido relevante.
 - El orden de la presentación es clave:
 - Los puntos más críticos deben abordarse primero para garantizar que el mensaje principal se transmita de manera efectiva.
 - Evitar comentarios negativos sobre la visibilidad:
 - No decir frases como “Sabemos que no se ve bien pero...”.
 - Si algo no se ve bien, se debe corregir previamente en lugar de justificarlo durante la presentación.

- **Conclusión y recomendaciones:**

- Definir claramente el caso de uso principal y la funcionalidad que generará ingresos.
- Realizar pruebas antes de la presentación para asegurarse de que todo el contenido sea visible.
- Eliminar el índice o reducir su importancia para optimizar el tiempo.
- Reestructurar la presentación, priorizando los puntos clave.
- No justificar errores de visibilidad durante la presentación; se deben corregir de antemano.

Grupo 4: Préstamos "BORROO":

- **Observaciones de los alumnos:**

- Problemas de legibilidad:
 - Uso excesivo de mayúsculas, lo que puede dificultar la lectura y la estética del texto.
 - Letra demasiado pequeña, lo que dificulta la visibilidad del contenido.
 - Números de diapositivas mal visibles, lo que complica la navegación y referencia dentro de la presentación.

- **Observaciones de los profesores:**

- Presentación y contenido:
 - Potencial para un inicio efectivo:
 - La idea tiene posibilidades para una apertura llamativa; se recomienda aprovecharlo.
 - Equilibrio entre texto e imágenes:
 - No se debe incluir solo imágenes, sino también una cantidad mínima de texto explicativo.
 - Legibilidad de los elementos visuales:
 - Los mockups no se pueden leer bien. Se deben mostrar en mayor tamaño y con más claridad.
 - Los casos de uso core no son visibles ni identificables. Se deben resaltar en grande y dejar claro cuáles son los elementos centrales del sistema.
- Análisis de competencia:
 - Estrategia de diferenciación:
 - No se puede depender de un solo aspecto diferenciador, ya que los competidores pueden incorporarlo en el futuro.
 - Se recomienda realizar una tabla comparativa que muestre varios puntos de diferenciación y fortalezca la ventaja competitiva.
- Análisis de oportunidades:
 - Corrección en la metodología DAFO:
 - Las oportunidades deben ser externas al proyecto, como tendencias del mercado o redes sociales, y no elementos internos.
- Organización interna y gestión del proyecto:
 - Compromiso del equipo (Commitment Agreement):
 - En lugar de definir horas semanales exactas, se recomienda utilizar un promedio de horas para dar más flexibilidad.
- Protocolos internos:
 - Es necesario definir procedimientos claros para la resolución de conflictos dentro del equipo.

- **Conclusión y recomendaciones:**

- Mejorar la legibilidad:
 - Evitar el uso excesivo de mayúsculas.
 - Aumentar el tamaño del texto y mejorar la visibilidad de los números de diapositivas.

- Optimizar la presentación:
 - Equilibrar texto e imágenes para que la exposición sea más clara.
 - Asegurar que los mockups y casos de uso core sean grandes y visibles.
- Fortalecer el análisis de competidores:
 - No depender de un solo aspecto diferenciador.
 - Crear una tabla comparativa con múltiples factores clave.
- Revisar la estructura del DAFO:
 - Las oportunidades deben ser factores externos al proyecto.
- Ajustar la gestión del equipo:
 - Definir el compromiso en horas como un promedio en lugar de cifras fijas semanales.
 - Establecer protocolos internos para resolución de conflictos.

Grupo 5: Camiones "Camyo":

- **Observaciones generales:**
 - Creatividad en la presentación:
 - Se incluyó un elemento llamativo con chalecos reflectantes, lo que ayudó a captar la atención del público.
 - Estilo del texto:
 - Se ha utilizado letra en negrita, lo que puede mejorar la visibilidad y resaltar información clave.
 - Interacción con el público:
 - Se incluyó un QR con una encuesta para facilitar la participación de los asistentes y permitir que contacten con camioneros para obtener más respuestas.
 - Avance en la validación del proyecto:
 - Cuentan con empresas dispuestas a ser usuarios piloto, lo que es un punto fuerte para la validación del producto.
- **Observaciones de los profesores:**
 - Elevator pitch:
 - Se recomienda centrarse en palabras clave que resuman la propuesta de valor de forma clara y concisa.
 - Gestión de Usuarios Piloto:
 - Se debe elaborar una lista concreta de los usuarios piloto cuanto antes, incluyendo información sobre su perfil y cómo se contactará con ellos.
- **Conclusiones y recomendaciones:**
 - Optimizar el Elevator Pitch:
 - Incluir palabras clave bien seleccionadas que resuman la esencia del proyecto.
 - Gestión de usuarios piloto:
 - Formalizar la lista de usuarios piloto con datos específicos.
 - Seguir potenciando la interacción con el público:
 - Mantener el uso del QR y herramientas similares para recopilar más información del sector.

Grupo 6: Consultas Online para Fisioterapeutas "Fisio Find":

- **Observaciones de los profesores:**

- Enfoque de la presentación:
 - No centrarse demasiado en el pasado:
 - Se debe priorizar lo nuevo del proyecto, en lugar de enfocarse excesivamente en lo que ya se ha hecho.
 - Es importante destacar las innovaciones y mejoras actuales.
- Calidad de la exposición:
 - Ajustar la velocidad al hablar:
 - Se recomienda mejorar la entonación y el ritmo de la presentación.
 - Se sugiere ver el video de Julian Treasure sobre técnicas de comunicación efectiva.
- Viabilidad del proyecto:
 - Evaluar la rentabilidad:
 - Se debe analizar si el modelo de negocio es sostenible y cómo se generarán ingresos.
- Diseño de los mockups:
 - Simplificar, pero hacerlos más claros:
 - Los mockups deben ser más sencillos, pero mostrar claramente la funcionalidad del sistema.
 - Se debe priorizar la claridad sobre la complejidad visual.

- **Conclusión y recomendaciones:**

- Reformular la presentación:
 - Destacar las novedades del proyecto en lugar de centrarse en antecedentes.
- Mejorar la comunicación:
 - Ajustar el ritmo de exposición para que sea más claro y atractivo.
 - Ver el video recomendado para mejorar la forma de hablar.
- Evaluar la rentabilidad:
 - Presentar un análisis económico que respalde la viabilidad del proyecto.
- Optimizar los mockups:
 - Mantenerlos sencillos pero efectivos en la demostración de funcionalidades.

Acciones de consolidación

En el caso de nuestro grupo, hemos considerado detenidamente las indicaciones proporcionadas tanto por los profesores como por los alumnos durante las sesiones de retroalimentación. Con el objetivo de optimizar nuestro trabajo, hemos llevado a cabo un proceso de revisión y actualización de los documentos, incorporando las sugerencias recibidas para mejorar su precisión, claridad y estructura.

Además, hemos seguido atentamente las recomendaciones brindadas para perfeccionar nuestra presentación, asegurándonos de que el contenido sea más claro, organizado y efectivo en su exposición. Estas acciones han permitido fortalecer la calidad y coherencia de nuestro trabajo, garantizando una mejor alineación con los estándares y expectativas establecidas.

Bibliografía

Intencionalmente en blanco.