

Informe de contribuciones a la Base de Conocimiento común



Fecha: 18/02/2025

Grupo 8: Infantem

Ideando un proyecto

Álvaro Jiménez Osuna
Ángela López Oliva
Antonio Jiménez
Ortega
Daniel del Castillo
Piñero
David Fuentelsaz
Rodríguez

David Vargas Muñiz
Enrique García Abadía
Felipe Solís Agudo
Javier Santos Martín
Javier Ulecía García
José García de Tejada
Delgado

Jose Maria Morgado
Prudencio
Josué Rodríguez López
Lucía Noya Cano
Luis Giraldo Santiago
Miguel Galán Lerate
Paula Luna Navarro



Índice

Índice

1. Grupo 8 - Infanitem

1.1. Semana 1

1.1.1. Feedback relacionado con la presentación

1.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

1.2. Semana 2

1.2.1. Feedback relacionado con la presentación

1.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

2. Grupo 7 - Map Your World

2.1. Semana 1

2.1.1. Feedback relacionado con la presentación

2.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

2.2. Semana 2

2.2.1. Feedback relacionado con la presentación

2.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

3. Grupo 9 - Caronte

3.1. Semana 1

3.1.1. Feedback relacionado con la presentación

3.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

3.2. Semana 2

3.2.1. Feedback relacionado con la presentación

3.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

4. Grupo 10 - Go 4 Surprise

4.1. Semana 1

4.1.1. Feedback relacionado con la presentación

4.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

4.2. Semana 2

4.2.1. Feedback relacionado con la presentación

4.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

5. Grupo 11 - Pawtel

5.1. Semana 1

5.1.1. Feedback relacionado con la presentación

5.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

5.2. Semana 2

5.2.1. Feedback relacionado con la presentación

5.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto



1. Grupo 8 - Infanitem

En este informe se encuentra el feedback recogido por el equipo del grupo 8 durante las sesiones de clase. Con secciones para cada semana, se detallan los comentarios y sugerencias del profesor y los compañeros, así como las tareas a realizar para la siguiente semana. Además, se incluye una sección para cada grupo con el feedback proporcionado por el grupo 8. Ante todo este feedback no se han llevado a cabo acciones de consolidación.

Este reporte también se puede encontrar en la base de conocimiento compartida: <https://bcc2425.vercel.app/>

1.1. Semana 1

1.1.1. Feedback relacionado con la presentación

- Buscar logotipo (imagen + letra) y ponerlo en todas las diapositivas, que quede claro lo que estamos vendiendo.
- Buscar formas de transmitir el objetivo lo más compacta posible, un eslogan muy resumido.
- Centrarnos en la parte más relevante. Proyecto quizás demasiado grande, mejor menos cantidad pero de mayor calidad. Tiene que tener un alcance realista.
- Análisis de competidores: muchas de las amenazas vienen de la competencia (cambiar el orden en las diapositivas para que vaya justo después del DAFO).
- Mirar lienzo de modelo de negocios.
- Riesgo con el tema de las apis, tener definido un acuerdo con un proveedor de servicios.
 - Básicamente mirar bien todo el DAFO.
 - Mala idea poner la descripción del equipo tras la portada, mejor centrarse directamente en la idea de negocio.
- Primero mencionar qué problema se resuelve antes de introducir el pago.



- Durante las presentaciones decir solo lo útil, de otra forma se pierde tiempo y la atención de los oyentes.
- Presentarnos al principio.

1.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Centrarnos en un elemento diferenciador de nuestra idea.
 - Mirar que el elemento diferenciador sea posible, tanto por accesibilidad a recursos y por capacidad técnica.
 - Revisar si hay alguna característica que no tiene ninguno de los competidores.
- Mirar si hay partes que se pueden aislar. Ej: poder usar la parte de gestión de finanzas para eventos pequeños.
- Modelo de monetización demasiado amplio, mejor centrarnos en uno (de esta parte no me he enterado bien).
- Segmento de mercado: usar proto personas (usuario potencial de nuestra aplicación, que tenga el perfil definido).
 - Definir personas, estamos mezclando personas con grupos.
- Casos de uso: mirar bien la trazabilidad.
 - Mirar que casos de usos que no son estrictamente necesarios (MVP) y centrarnos en esos.

1.2. Semana 2

1.2.1. Feedback relacionado con la presentación

- Mucho texto en diapositivas
- En los mockups no se ponen lorem ipsum ni datos vacíos, siempre casos reales.
- Mirar una página: getmanfred.com, en esa página hay muchos datos sobre sueldos respecto a años de experiencias, tecnologías...
 - Mirar también comparación con quien sabe inglés y quien no (esto es más como curiosidad).
- Hemos tardado mucho en llegar a los competidores, esto mejor hacerlo después de las características.



- Presentación un tanto corta, sobre todo si es la primera vez que hablamos de la idea.
- Nos faltan muchas cosas en las presentaciones.

1.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- No se tiene claro cómo se monetiza. El tema de pagar pediatras no está claro.
 - Se habla de gastos, pero no de ingresos.
- No se ponen las funcionalidades de pagos. Si solo son conexiones con pediatras hay muchos seguros privados que ya lo ofrecen, por lo que es improbable que la gente lo utilice.
- **El problema que se plantea no es real puesto que ya en los hospitales las marcas se promocionan.**
 - **De igual forma, se podría enfocar justo con las promociones con las marcas para intentar explotarlo en la aplicación.**
- Hay que madurar esta idea muchísimo.
 - Si hay competencia mirar como lo hacen ellos, como cobran, cuál es su modelo de negocio...
 - Mirar varios percentiles: peso, tamaño de cabeza...
- Costes: de dónde han salido las cifras?
 - En los costes hay que tener en cuenta los impuestos y contribuciones sociales.
- ¿Quién hace las dietas personalizadas?
 - Pega más nutricionista que un médico.
 - Hay que tener en cuenta los sueldos de los nutricionistas.
- Seguramente otras entidades hagan mejor nuestra funcionalidad que nosotros.
- ¿Dónde está la principal diferencia con los competidores?
- Privacidad importante.



2. Grupo 7 - Map Your World

2.1. Semana 1

2.1.1. Feedback relacionado con la presentación

- Presentar de forma clara, evitar hablar muy rápido.
- Plantillas para presentaciones útiles y con motivo: "es un espacio de publicidad gratuito". Muy importante la estética.
- Es importante que la presentación sea un soporte para lo que se cuenta: menos texto y más diagramas.
- Tener en cuenta y cuidado elementos "tensores" en diapositivas (distraen).
- No dejar mucho espacio en blanco.
- Eslogan más claro y descriptivo. Además, al ser un texto muy largo no se suele leer y es importante que lo que se diga sea coherente con lo que pone. También marcar en negrita las cosas fundamentales.
- Empatizar con el público, evitar decir la mejor aplicación para ...
- Evitar salir con un papel a presentar.
- Tablas comparativas en la presentación (competidores).
- Se pueden hacer varias y dividir las por secciones.
- No mezclar equipos y roles.

2.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Tener un logo del proyecto.
- Ahora mismo estamos en fase de análisis, por lo que no hace falta que se den las soluciones de implementación.
- Público objetivo: tenerlos muy claros y diferenciados (si son conjuntos o disjuntos, que elementos tienen que tener...).



- Casos de usos: especificarlos por tipo de usuario.

2.2. Semana 2

2.2.1. Feedback relacionado con la presentación

- No hacer referencias a presentaciones anteriores, tratar las presentaciones de forma autocontenida.
- Demasiados competidores, hay que indicar CÓMO se han buscado esos competidores.
- Ordenar las tablas de competidores.
- Poner los usuarios pilotos.
- Nuevamente, si algo no se pone en la presentación, no se ha hecho
- El coste se pone después de explicar las funcionalidades y despertar el interés de los espectadores.
- Dar más importancia a la privacidad. Es importante eliminar los miedos de los clientes.
- Poner leyendas si se ponen iconos (o no poner iconos).

2.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Hay que explicar bien el solapamiento entre competidores (puede ser que uno no sea competidor).
- En el caso de los usuarios objetivos, si uno de ellos no es relevante o no supone funcionalidades o perfiles específicos es mejor quitarlos.



3. Grupo 9 - Caronte

3.1. Semana 1

3.1.1. Feedback relacionado con la presentación

- Intencionalmente en blanco.

3.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Intencionalmente en blanco.

3.2. Semana 2

3.2.1. Feedback relacionado con la presentación

- Hablar primero de nosotros (mayoritariamente de forma positiva) y luego las comparaciones con los demás.

3.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- No hay que criticar a la competencia, tan solo diferenciarse.



4. Grupo 10 - Go 4 Surprise

4.1. Semana 1

4.1.1. Feedback relacionado con la presentación

- Intencionalmente en blanco.

4.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Intencionalmente en blanco.

4.2. Semana 2

4.2.1. Feedback relacionado con la presentación

- Hacer mockups que cuenten una historia, no hacer mockups de informáticos para informáticos.

4.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Demasiadas cosas.



5. Grupo 11 - Pawtel

5.1. Semana 1

5.1.1. Feedback relacionado con la presentación

- Intencionalmente en blanco.

5.1.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- Intencionalmente en blanco.

5.2. Semana 2

5.2.1. Feedback relacionado con la presentación

- Invierten más tiempo en decir lo que no son que lo que son.
- Demasiado enfocada la presentación en las partes negativas, esto tiene un impacto negativo en la audiencia.
- Mucho ruido en la presentación.
- Mockups muy cutres, no se diferencian de sus competidores
- Además durante la presentación no les ha dado importancia.
- Diapositivas que no se leen bien (análisis de riesgos) .
- No usar lenguaje informal (volcao pa la derecha).
- Todos los datos tienen que tener algún tipo de justificación, sobre todo si son numéricos.
- Datos objetivos, evitar la subjetividad del presentador.



- Explicar los conceptos que se presenten y que sean originales y específicos del equipo.
- Habilidades técnicas del equipo, explicar las decisiones del equipo justificandolas con datos.

5.2.2. Feedback relacionado con el desarrollo del proyecto

- No le ha quedado claro la idea, la descripción y marca tienen que ser más claras.
- Ver si un competidor lo es realmente (en las píldoras vienen explicados 3 tipos, clasificarlos ahí).
- Strikes (tarjetas amarilla y roja).