



# Contribución A La Base Del Conocimiento Común

Grupo 7

ISPP-MapYourWorld

Devising a project

Map—  
Your—  
World—



Alfonso Alonso, Alejandro Aragón, José María Baquero,  
Pablo Caballero, Ricardo Carreño, Franco Dell 'Aguila,  
Alberto Escobar, Jaime Gómez, Claudio González, Ángel  
Neria, Pablo Olivencia, Antonio Porcar, Alba Ramos,  
Pedro Pablo Santos, Manuel Vélez, Gonzalo García.

03/02/2025



CONTROL DE VERSIONES			
VERSIÓN	FECHA	COMENTARIOS	AUTOR
v1.0	20/02/2025	Primera versión	Antonio Porcar Manuel Vélez
v1.1	20/02/2025	Versión revisada	Ángel Neria

Índice

*Índice*..... 3

1. *Feedback específico de MapYourWorld*..... 4

2. *Feedback general de otros grupos* ..... 7

## 1. Enlace a la base del conocimiento

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

## 2. Contenido contribuido por el equipo 7

### 2.1. Feedback específico de MapYourWorld

En esta página se encuentra el feedback recogido por el equipo del grupo 7 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 7.

#### Semana 1

##### Feedback relacionado con la presentación

- La presentación debe transmitir identidad corporativa, definir un manual de identidad visual (logo, colores, tipografías, tamaños) para mantener coherencia.
- Ajustar el DAFO para que sea más legible y acorde al diseño general.
- Evitar transparencias sobrecargadas y aprovechar mejor los espacios en blanco.
- Mensajes claros y compactos, sin textos largos que descoordinen la atención.
- Evitar presentaciones "subtituladas", la pantalla debe ser soporte, no protagonista.
- Evitar "presentaciones polvorones", es decir, eliminar elementos innecesarios que distraigan.
- El elevator pitch debe ser comprensible y con un ritmo más pausado para facilitar la comprensión.
- Las tablas comparativas mencionadas sobre competidores deben estar incluidas en la presentación.
- Definir claramente el público objetivo y representarlo con un gráfico claro.

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

- Diferenciar correctamente entre cliente y usuario en el modelo freemium.
- MVP mal definido, debe representar el mínimo viable para salir al mercado.
- Relacionar casos de uso core con cada arquetipo de usuario.

- Mayor rigor en el análisis de competidores, definir criterios de búsqueda y usar tabla comparativa.
- Diferenciar entre equipos (habilidades) y squads (proyectos concretos).
- Integrar la IA de manera transversal, no como una característica explícita.
- Aclarar fases de análisis y diseño.
- Presentar estructura organizacional clara con roles y habilidades de cada miembro.
- Para entregas, todo debe ser impreso y organizado en el repositorio común.

#### **Tareas a realizar para la siguiente semana:**

- Refinar la presentación, asegurando identidad visual homogénea.
- Diseñar mockups que ilustren las funcionalidades clave.
- Definir con precisión el MVP y sus funcionalidades esenciales.
- Definir estructura organizativa del equipo con roles y habilidades.
- Elaborar un análisis riguroso de competidores con criterios bien definidos.
- Incluir análisis de riesgos según PMBOK.

#### **Semana 2**

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

- La presentación debe ser autocontenida, sin referencias a clases anteriores.
- No incluir información ilegible en diapositivas.
- Organizar mejor la presentación para mejorar la comprensión visual.
- Evitar mensajes negativos y estructurar la información de manera clara y directa.
- Justificar decisiones tomadas con datos concretos.
- Explicar bien las referencias a gráficos y elementos visuales.
- Incluir barra de progreso en la presentación.
- Iniciar la presentación con un mensaje efectivo en los primeros 10 segundos.
- Usar leyendas claras en los elementos visuales para mejorar su comprensión.

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

- Asegurar que los mockups sean claros, funcionales y cuenten una historia.
- Definir mejor los competidores, justificando su selección y ordenándolos de manera digerible.
- Explicar en detalle qué hace cada competidor y su relación con el proyecto.
- Análisis preliminar de costes debe ser detallado, incluyendo costes de personal y herramientas.
- Explicar bien la privacidad de datos y su gestión.
- Definir con claridad qué características se monetizan y quién paga por ellas.
- Asegurar que la gestión de riesgos esté alineada con debilidades identificadas en DAFO.
- Commitment Agreement debe estar actualizado y ser detallado con penalizaciones claras

#### **Tareas a realizar para la siguiente semana**

- Revisar y mejorar la estructura de la presentación, asegurando que sea clara y autocontenida.
- Refinar el análisis de competidores y justificar su selección.
- Justificar con datos todas las decisiones de costes y estrategias.
- Desarrollar mockups funcionales que cuenten una historia clara.
- Explicar bien la estrategia de monetización y qué características generan ingresos.
- Incluir gestión de riesgos alineada con DAFO y definir planes de contingencia.
- Actualizar y especificar el Commitment Agreement.
- Presentar de manera visual el stack tecnológico del equipo y justificar las elecciones.
- Definir estructura de roles basada en habilidades y mantenerla estable dentro del sprint.
- Asegurar que la documentación incluya un plan detallado de los próximos sprints.
- Implementar herramientas obligatorias como GitHub Actions y GitHub Projects.
- Desarrollar una landing page clara para explicar la idea principal del proyecto.

## **2.2. Feedback general de otros grupos**

### **Grupo 8 - Infanten**

#### **Semana 1**

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

- Buena presentación, pero falta el logo.
- Utilizar una plantilla más coherente y no invasiva.
- Describir la aplicación de forma concisa: "App para la gestión de viajes en grupo".
- Tablas comparativas deben estar incluidas si se mencionan.

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

- Modelo de negocio debe estar más centrado y especificado.
- Identificar claramente el MVP, demasiadas funcionalidades.
- Definir protopersonas para caracterizar los usuarios potenciales.
- Asegurar coherencia entre las funcionalidades propuestas y el tiempo disponible.
- Si se integran aplicaciones existentes, debe aportar valor adicional.

#### **Semana 2**

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

- Evitar el uso de "Lorem Ipsum" en los mockups, utilizar ejemplos reales para mayor claridad.
- Asegurar que la información clave esté bien estructurada y visualmente clara.
- Mejorar la forma de presentar a la competencia antes de explicar el modelo de negocio.
- Explicar claramente la diferencia principal frente a la competencia.

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

- Profundizar en el modelo de monetización, identificando quién paga realmente y cómo.
- Justificar la estructura de costes e incluir costes sociales con datos de referencia (ej. GetManfred).
- Explorar más a fondo la competencia y analizar sus métodos de cobro.

- Identificar mejor el uso de IA, tecnología y compromiso con el usuario (commitment agreement).

---

## **Grupo 9 - Caronte**

### **Semana 1**

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

- Descripción puede ser más corta y precisa.
- Estructura de la presentación debe ser más uniforme.
- Evitar textos innecesarios y mantener diseño limpio.

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

- Asegurar que el MVP es alcanzable en el tiempo disponible.
- Definir claramente usuarios y clientes en el modelo de negocio.

### **Semana 2**

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

- Explicar primero el propio proyecto antes de analizar la competencia.
- Mejorar la narrativa de la presentación, evitando cambios abruptos entre secciones.
- Incluir diagramas UML más visuales y explicativos en lugar de solo esquemáticos.

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

- Transformar los anuncios de esquilas en un servicio más personalizable e interactivo.
- Evaluar aspectos de seguridad en el flujo del servicio.
- Incluir análisis sobre servicios pre y post-mortem, identificando oportunidades de innovación.
- Explorar estrategias disruptivas para posicionar el producto en el mercado.
- Mejorar la identificación de los canales de distribución actuales.

---

## **Grupo 10**

### **Semana 1**

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

- Mantener una plantilla visual coherente.



- Evitar sobrecarga de información en las diapositivas.
- Incluir logo y definir identidad visual.

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

- Definir claramente el público objetivo.
- Especificar el MVP con funcionalidades clave bien delimitadas.

## **Semana 2**

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

- Evitar sobrecargar la presentación con demasiada información, hacerla más digerible.
- Presentar mockups que cuenten una historia en lugar de simples interfaces técnicas.
- No incluir iconos flotantes innecesarios en diagramas de arquitectura.

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

- Analizar mejor la percepción del valor del producto y cómo afecta la experiencia del usuario.
- Identificar formas de reducir la carga cognitiva en la toma de decisiones del usuario.
- Explorar modelos de monetización más concretos y estructurados.
- Asegurar que los costes de mantenimiento sean viables a largo plazo.

---

## **Grupo 11 - Pawtel**

### **Semana 1**

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

- Utilizar diseño homogéneo y claro.
- Reducir textos largos y mejorar el diseño visual.

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

- Identificar correctamente usuarios y clientes.
- Asegurar que el MVP es viable y bien definido.

### **Semana 2**

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

- Invertir más tiempo en definir claramente qué es el proyecto en lugar de lo que no es.

- Justificar visualmente los costes del posicionamiento sin mencionarlo demasiado pronto.
- Explicar bien qué son los "strikes" y cómo funciona el sistema de recompensas y castigos.
- Mostrar los mockups de manera más detallada y evitar que parezcan copias de Booking.

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

- Hacer un mejor filtrado de competidores y definir mejor su impacto real en el proyecto.
- Identificar con claridad el modelo de negocio y eliminar información irrelevante.
- Justificar con datos todas las decisiones estratégicas, incluyendo los cálculos realizados.
- Considerar diferentes modelos de monetización, no solo por transacción sino también por tráfico.
- Identificar riesgos de manera más fundamentada y no solo basándose en preocupaciones personales.

### **3. Acciones de consolidación**

No se ha llevado a cabo ninguna acción de consolidación.