

Taller Design Thinking

Tu Parche

1. Observación y definición de usuario o cliente objetivo: Nos acercamos al usuario o cliente al cual se pretende resolver la necesidad o problema. Lo que buscamos es conocer al futuro cliente para plasmar el ¿Cómo lo hago?

En este punto se pretende identificar y saber: Cómo piensa, qué dice, qué hace, nuestro usuario o cliente.

Cuando iniciamos con el proyecto se inicio con un deseo de todos los scrums y scrum masters en realzar a Medellín y el área metropolitana por lo que es y cómo nos la imaginamos, un área y ciudad esponja en donde conviven diversas culturas y artes en cada calle de nuestra ciudad, queríamos descentralizar las primeras ideas que se tienen de la ciudad y su área que han sido generadas por los medio de comunicación (resaltándola por su pasado, como una ciudad con una única música, y con una cultura que resalta en agosto y en macro eventos) Bajo esta premisa decidimos crear una aplicación en donde mostraremos lo diversa y movida que es la ciudad en todo momento, cultural y artísticamente, al mismo tiempo que invitamos a los extranjeros y a la población del Valle de Aburrá a disfrutar de todos los eventos en los cuales reconocemos que la ciudad se mueve.

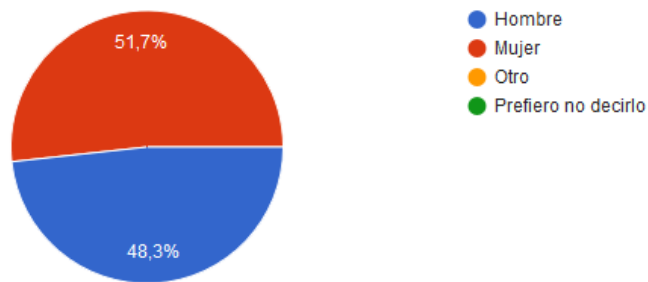
Con todo esto expuesto se caracterizaría a los clientes objetivos a los extranjeros y a las personas del Valle de Aburrá para dar a conocer e invitar a todos los eventos de nuestra ciudad.

Tras esto y conforme al ejercicio decidimos hacer una encuesta a un público objetivo que pueda darnos una mejor idea e hacia quien será dirigida la aplicación.

Esta encuesta se realizó hasta tener un alcance al momento de 29 encuestas, obteniendo la siguiente información:

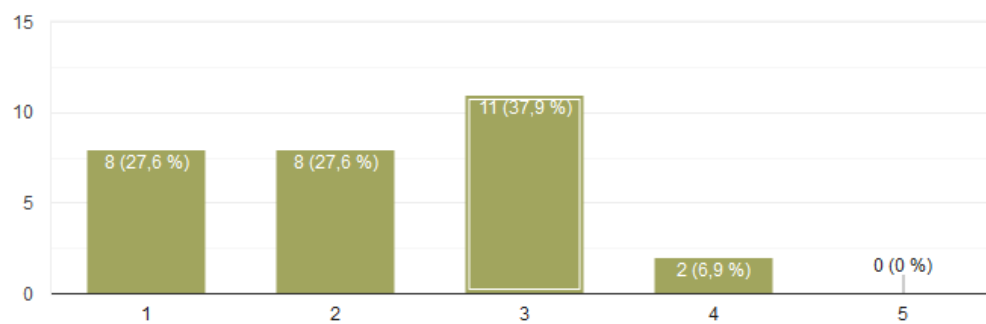
¿Cuál es tu género?

29 respuestas



¿Qué tanto conocimiento tiene usted acerca de los eventos culturales y artísticos en el área metropolitana?

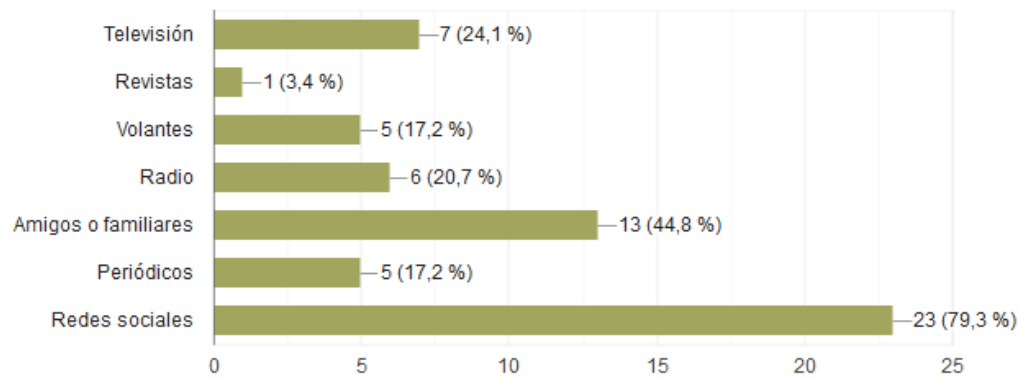
29 respuestas



¿Por cuáles medio se informa usted de estos eventos?

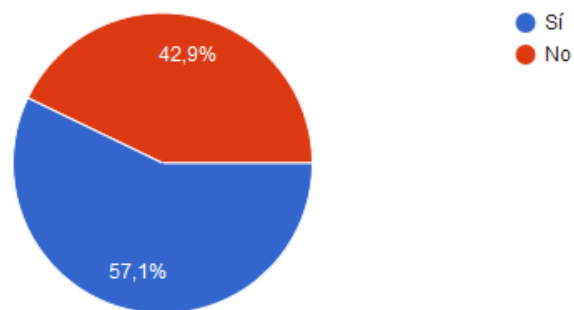


29 respuestas



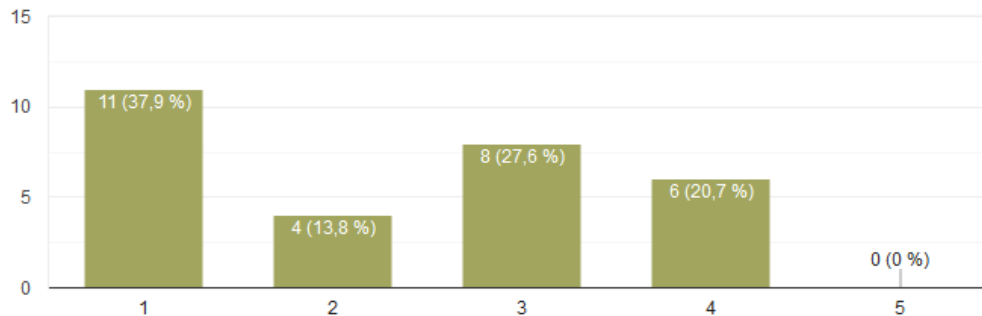
¿Suele asistir a a estos eventos?

28 respuestas



¿Con qué regularidad asiste usted a estos eventos?

29 respuestas



Tras haber realizado la consulta nos percatamos que la mayoría de personas participa en los eventos pero a pesar de que tienden a estar informados no aseguran en ningún momento que están completamente informados de que sucede en términos artísticos y culturales en la ciudad.

Esto último nos da la confianza de cambiar nuestros clientes objetivos y centrarnos en las personas dentro del área metropolitana para que puedan estar completamente informados y vivan más espacios de este tipo generando así una nueva idea de la ciudad invitando así a más personas a participar.

2. Con la información del primer paso, evaluamos cómo estamos nosotros ante las necesidades y problemas del usuario o cliente. ¿Realmente las satisface? ¿Está en posición de satisfacerlas? ¿Ya están satisfechas? ¿Ya hay otros en el mercado que responden?

En nuestro proyecto logramos informar a la población sobre todos los eventos tanto macro (a través del modulo general) como under (a través de las invitaciones de los usuarios y dueños de locales) que suceden en el área pero sufre en sus primeras versiones por poco patrocinio dejando los macro eventos como incertidumbres. Esto esperamos en un futuro solucionar estos eventos con los patrocinios necesarios para darle nombres a todo lo que está sucediendo en área.

Por otro lado en términos de invitar a las personas, una de las capas del proyecto es invitar y ver el alcance que tienen nuestras invitaciones y esperamos que a

través de buena publicidad logremos convertir a nuestra aplicación como un referente de la ciudad.

3. Idear soluciones: Conociendo al cliente real con un problema determinado, proponemos una solución. De acuerdo al resultado del punto uno y dos, concluya en base a los resultados si la idea elegida se aproxima a los requerimientos del usuario o cliente para evaluar y generar el prototipo de la idea.

Como proyecto y las conclusiones dadas desde los puntos 1 y 2 del taller determinamos las siguientes soluciones para cumplir a cabalidad con las necesidades del cliente objetivo:

- En caso de ser vendido (tanto la idea del proyecto, con aplicativo incluido) el cliente objetivo debe de ser una institución, empresa o persona que tenga como prioridad la exposición y generación de todas las formas de cultura y arte que se presentan en el Área.
- En caso de lanzarse a producción se aplicarán las publicidades y se buscarán los patrocinios necesarios para lograr completamente las necesidades de nuestro publico objetivo.