



REPORTE BASE DE CONOCIMIENTO

FISIO FIND - Grupo 6 - #DP

Alberto Carmona Sicre, Antonio Macías Ferrera, Benjamín

Ignacio Maureira Flores, Francisco Capote García, Daniel Alors

Romero, Daniel Fernández Caballero, Daniel Ruiz López, Daniel

Tortorici Bartús, Daniel Vela Camacho, Delfín Santana Rubio,

Guadalupe Ridruejo Pineda, Julen Redondo Pacheco, Miguel

Encina Martínez, Francisco Mateos Villarejo, Pablo Fernández

Pérez, Ramón Gavira Sánchez, Rafael Pulido Cifuentes

20/02/2025

Índice

| | |
|--|----------|
| 1. INTRODUCCIÓN | 3 |
| 2. ACCESO A LA BASE DE CONOCIMIENTO | 3 |
| 3. CONTRIBUCIONES DEL EQUIPO | 3 |
| 4. ACCIONES TOMADAS A PARTIR DEL FEEDBACK | 3 |
| 4.1. Análisis y Decisiones tomadas tras el Feedback del 07/02/2025 | 3 |
| 4.1.1. Evaluación de viabilidad del proyecto | 4 |
| 4.1.2. Redirección del proyecto | 4 |
| 4.1.3. Estrategia de validación con usuarios piloto | 5 |
| Resumen de Mejoras Tras el Feedback (14/02/2025) | 5 |
| 4.2.1. Visión clara de las herramientas especializadas | 5 |
| 4.2.2. Respuesta efectiva al feedback recibido y cambio de idea anterior | 5 |
| 4.2.3. Calidad visual de la presentación y de los mockups y otro feedback positivo | 5 |
| 4.2.4. Costos | 6 |
| 4.2.5. Riesgos | 6 |
| 4.2.6. Inicio efectivo | 6 |
| 4.2.7. Mejora en la visión corporativa y listado del equipo y habilidades | 6 |
| 4.2.8. Actualización del CA | 6 |
| 4.2.9. Tiempo y número de diapositivas en presentaciones | 7 |

Ficha del documento

- **Nombre del Proyecto:** FISIO FIND
- **Número de Grupo:** Grupo 6
- **Entregable:** #DP
- **Miembros del grupo:** Alberto Carmona Sicre, Antonio Macías Ferrera, Benjamín Ignacio Maureira Flores, Francisco Capote García, Daniel Alors Romero, Daniel Fernández Caballero, Daniel Ruiz López, Daniel Tortorici Bartús, Daniel Vela Camacho, Delfín Santana Rubio, Guadalupe Ridruejo Pineda, Julen Redondo Pacheco, Miguel Encina Martínez, Francisco Mateos Villarejo, Pablo Fernández Pérez, Ramón Gavira Sánchez, Rafael Pulido Cifuentes.
- **Autores:** Delfín Santana Rubio, Daniel Vela Camacho

- **Fecha de Creación:** 20/02/2025

- **Versión:** v1.4

Histórico de Modificaciones

| Fecha | Versión | Realizada por | Descripción de los cambios |
|------------|---------|----------------------|---|
| 20/02/2025 | v1.0 | Delfín Santana Rubio | Creación del reporte de base de conocimiento. |
| 20/02/2025 | v1.1 | Daniel Vela Camacho | Corrección del índice y adición del epígrafe que recopila acciones correctivas de la primera semana |
| 20/02/2025 | v1.2 | Delfín Santana Rubio | Añadidas acciones tomadas por feedback del día 14/02 |
| 20/02/2025 | v1.3 | Daniel Vela Camacho | Mejorada la redacción en los epígrafes y corregido el índice |
| 20/02/2025 | v1.4 | Delfín Santana Rubio | Añadido link a base de conocimiento grupal |

1. INTRODUCCIÓN

Hemos desarrollado la base de conocimiento siguiendo las directrices establecidas en nuestro Acuerdo de Base de Conocimiento. Cada acción realizada ha sido regulada conforme a sus disposiciones.

2. ACCESO A LA BASE DE CONOCIMIENTO

El acceso a la base de conocimiento está disponible en el siguiente enlace: [FisioFind](#).

Para consultar la documentación, visita [Documentación FisioFind](#). En esta sección, encontrarás un panel lateral izquierdo que muestra todos los documentos subidos.

Por otro lado, la base de conocimiento de toda la clase se encuentra en el siguiente enlace: <https://bcc-three.vercel.app/>

3. CONTRIBUCIONES DEL EQUIPO

En la base de conocimiento podemos ver que tenemos subidos todos nuestros documentos: registros, planes, informes, notas de las píldoras teóricas, etc. **También, en la sección de recursos/feedback podemos ver informes del feedback que se ha dado en clase. Este feedback incluye el específico que se ha dado a nuestro grupo y el general.**

4. ACCIONES TOMADAS A PARTIR DEL FEEDBACK

En esta sección se muestra un resumen de las acciones que se han tomado a partir del feedback dado. Se muestra un resumen ya que se entiende que existe un proceso de interiorización del feedback que hace que se tomen acciones de forma inconsciente. Es decir, si por ejemplo se valora mucho una presentación en concreto, lógicamente se va a intentar parecerse a esa presentación en los puntos en los que se haya dado feedback positivo. Se puede obtener un análisis mucho más detallado del feedback y de las presentaciones en los documentos [Feedback_07-02-2025](#) y [Feedback_14-02-2025](#) de nuestra base de conocimiento.

4.1. Análisis y Decisiones tomadas tras el Feedback del 07/02/2025

Tras el *feedback* recibido en la sesión del 07/02/2025, se identificó como una de las tareas más relevantes el análisis de competidores de **Gallery Guide**, propuesto por el profesorado. En particular, se

evaluó con mayor profundidad a **Bloomberg Connects**, un competidor que no había sido considerado inicialmente.

4.1.1. Evaluación de viabilidad del proyecto

Se realizó un análisis exhaustivo de la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta la presencia de este nuevo competidor. Finalmente, la organización concluyó que no era viable posicionarse en este mercado debido a:

- La presencia de **Bloomberg Connects**, un competidor fuerte que ofrece una solución *software* gratuita tanto para museos como para usuarios.
- Aunque **Bloomberg Connects** no resolvía el problema identificado por la organización en la visita a los museos, su propuesta representaba un obstáculo importante para la adopción de una nueva aplicación.
- La situación económica de los museos, que carecen de fondos adicionales para invertir en la adquisición y mantenimiento de una nueva aplicación.

Debido a estos factores, se determinó que el proyecto tenía una viabilidad limitada, lo que llevó a la organización a reconsiderar su enfoque y optar por un cambio de rumbo.

4.1.2. Redirección del proyecto

Tras esta decisión, la organización se reunió para explorar y desarrollar un nuevo proyecto, esta vez priorizando la corrección y mejora de aspectos que no se ejecutaron de manera óptima en la fase anterior. Entre estos aspectos se incluyen:

- **Análisis de competidores:** Implementando una estrategia basada en *keywords* y un análisis detallado de los competidores más directos, así como la identificación de aquellos con impacto indirecto.
- **Evaluación de costes:** Estimación precisa de costos de desarrollo, mantenimiento y escalabilidad del proyecto.
- **Gestión de usuarios piloto:** Implementación de un primer sondeo mediante encuestas para recopilar información relevante sobre los usuarios pilotos.
- **Desarrollo del MVP:** Creación de una versión inicial funcional del producto para pruebas con usuarios piloto.

4.1.3. Estrategia de validación con usuarios piloto

Para la gestión de los usuarios piloto, se realizó una encuesta dirigida a fisioterapeutas con el objetivo de recopilar información clave sobre:

- Su interés en el desarrollo de una aplicación como **Fisio Find**.
- Su disposición a participar como usuarios piloto.
- Las aplicaciones que utilizan actualmente para prestar sus servicios de manera *online*.

Con esta información, se busca optimizar el desarrollo del nuevo proyecto y asegurar una mayor viabilidad en el mercado.

Resumen de Mejoras Tras el Feedback (14/02/2025)

Tras el *feedback* recibido en la sesión del 14/02/2025, se tomaron medidas para mejorar aquellos aspectos de la presentación que presentaban fallos, al mismo tiempo que se reforzaron los puntos que fueron elogiados.

4.2.1. Visión clara de las herramientas especializadas

- Se tuvo en cuenta la recomendación de mostrar en la presentación las herramientas que implementará FISIO FIND.

4.2.2. Respuesta efectiva al feedback recibido y cambio de idea anterior

- En el feedback del 14/02 se indicó que no era necesario mencionar que habíamos cambiado de idea, por lo que en la siguiente presentación no lo haremos.
- Aunque se nos felicitó por la claridad de nuestra respuesta al feedback, se ha decidido no dedicar una presentación exclusiva a este tema en la evaluación.

4.2.3. Calidad visual de la presentación y de los mockups y otro feedback positivo

- Se nos felicitó por la calidad de la presentación y de los mockups, y se decidió utilizar el material realizado como referencia para futuras presentaciones.
- También se destacó el análisis de costos y de competidores. Se usará el trabajo previo en estas áreas como referencia para futuras mejoras, considerando que cualquier actualización en costos se entiende como un incremento, y no como un trabajo desde cero.

4.2.4. Costos

Se nos indicó la necesidad de mejorar en el área de costos, por lo que, en la semana previa a la evaluación, se dedicaron recursos a optimizarla. Entre las mejoras realizadas se encuentran:

- **Desglose por meses:** Se ha detallado mejor.
- **Especificación de coste por recurso:** Se ha mejorado la precisión.
- **Soporte posterior:** Se ha incluido la consideración de la versión de Github Enterprise.

Todo lo anterior ha quedado registrado en un documento.

4.2.5. Riesgos

- Se destacó la necesidad de un análisis más profundo de riesgos. En consecuencia, se han asignado mayores recursos para desarrollar tanto el **Plan de Gestión de Riesgos** como el **Registro de Riesgos**.

4.2.6. Inicio efectivo

- A partir del feedback de otros grupos, se ha decidido iniciar la siguiente presentación utilizando la técnica de contar una historia. Esta técnica también se aplicará para la presentación de los mockups.

4.2.7. Mejora en la visión corporativa y listado del equipo y habilidades

- Se asignó la tarea de tomar una foto grupal en la que todos vistamos la misma ropa y utilicemos el mismo fondo, con el fin de presentarla.
- Se creó un nuevo documento de recursos humanos para listar al equipo y sus habilidades.

4.2.8. Actualización del CA

- Se revisó el CA para verificar las penalizaciones relacionadas con el compromiso de las tareas y las responsabilidades, siguiendo las recomendaciones generales impartidas en clase. Se concluyó que no era necesaria ninguna modificación.

4.2.9. Tiempo y número de diapositivas en presentaciones

- Se tomó nota para que la próxima presentación cumpla con los siguientes requisitos:
 - Menos de 40 diapositivas.
 - Conclusión en el último minuto.