

ISPP 2025–2026 — Informe de Contribuciones a la Base de Conocimiento común

Proyecto: AURA

Grupo (EV): 4

Nombre del grupo: AURA

Tipo de documento: Análisis

Entrega: DP

Versión: v1.0

Fecha: 18/02/2026

Miembros que colaboraron en la aportación: María José Ruiz Vázquez y Javier Manrique Riquelme

1. Enlace a la Base de Conocimiento compartida:

https://uses0-my.sharepoint.com/personal/davvaltos_alum_us_es/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fdavvaltos%5Falum%5Fus%5Fes%2FDocuments%2FUniversidad%2F4%C2%BA%20Carrera%2FISPP%2FFeedback%20ISPP%2FDP&viewid=ab828886%2D441b%2D4ffd%2D85c8%2D87da0e0618d7&sharingv2=true&fromShare=true&at=9&CT=1771092475070&OR=OWA%2DNT%2DMail&CID=a81d3d90%2D6584%2D0434%2D3a6d%2Dff5b0f625df0&FolderCTID=0x0120004DF20FCC27F5E64E9CB30659EF36A905&view=0

2. Contenido específico aportado por el equipo:

https://uses0-my.sharepoint.com/:w:/r/personal/davvaltos_alum_us_es/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B5C9C7EA0-AA56-42E3-8CF2-7ED82A2A4F92%7D&file=Feedback%20Aura.docx&action=default&mobileredirect=true

2.1. Fortalezas identificadas

Aspectos del proyecto que se han valorado positivamente y deben mantenerse como base tecnológica y visual.

- **Calidad de los mockups:** El diseño visual de la interfaz presentada es clara y comunica bien la intención del producto.
- **Identificación de riesgos:** El análisis preliminar de riesgos tecnológicos es correcto y demuestra previsión.

2.2. Estrategia de diferenciación y foco (Área crítica)

El principal obstáculo detectado es la percepción de similitud con soluciones existentes y la falta de un nicho claro.

- **Problema de similitud (Layla):** La propuesta actual que añade navegación integrada, personalización sencilla e intuitiva mediante “tags” y compartimiento de rutas para navegación en grupo no se diferencian lo suficiente de competidores como *Layla*.

Es necesario justificar de forma contundente por qué un usuario elegiría AURA.

- **Necesidad de focalización:** El alcance es demasiado amplio ("viajes en general"). Se recomienda encarecidamente reducir el espectro para asegurar la viabilidad:
 - **Opción A:** Centrarse en una única ciudad (ej. Sevilla) para garantizar la calidad y profundidad de los datos.
 - **Opción B:** Especializarse en un nicho funcional, como rutas exclusivamente a pie.

2.3. Redefinición del modelo de negocio

La hipótesis de monetización actual ha sido invalidada y requiere un cambio de dirección.

- **Problema - Inviabilidad del modelo actual:** No existe validación de mercado para usuarios dispuestos a pagar una suscripción simplemente por gestionar "3 viajes simultáneos".
- **Oportunidad - B2B (Guías turísticos):** Se sugiere explorar un modelo B2B, posicionando AURA como una herramienta de productividad para guías turísticos, permitiéndoles generar itinerarios personalizados para sus clientes en segundos y disposición de más herramientas de navegación.

2.4. Comunicación y presentación

Puntos de mejora obligatorios para aumentar el impacto y la legibilidad en la próxima defensa.

- **Definición de "Killer Opener":** Actualmente la presentación carece de un inicio impactante (*Killer Opener*) que capte la atención inmediata. Es prioritario definir uno para mejorar la captación de la audiencia desde el segundo uno.
- **Problemas visuales y de contraste:** Se detectaron logotipos e imágenes con bajo contraste, dificultando su lectura. Además, las diferencias indicadas en la tabla de análisis de competidores no eran suficientemente legibles en pantalla.
- **Narrativa y estructura:** Se debe reestructurar el orden: presentar primero el Análisis de Competidores y posteriormente los Mockups para contextualizar la solución.
- **Ensayo:** Es evidente la falta de coordinación. La presentación debe fluir sin interrupciones ni dudas. La integración de los mockups en la presentación en lugar de

2.5. Planificación técnica: Sprint 1

El alcance del primer Sprint debe corregirse para centrarse exclusivamente en aportar valor diferencial.

- **Foco en el Core:** El Sprint 1 debe implementar únicamente los Casos de Uso Core que diferencian a AURA (el algoritmo/lógica).
- **Eliminación de barreras:** No es necesario desarrollar cosas menos importantes como puede ser el sistema de Login/Registro en esta fase.

2.6. Validación y usuarios pilotos

Existe una urgencia crítica en la estrategia de validación con usuarios reales.

- **Estado actual:** No se dispone de usuarios pilotos confirmados.
- **Acción requerida:** Definir un plan de ejecución inmediato que incluya:
 - Lista de 10-12 usuarios comprometidos.
 - Calendario de pruebas.
 - Canales de feedback establecidos

2.7. Directrices estratégicas para la próxima entrega

Para garantizar la viabilidad del proyecto en el próximo hito, es imperativo ejecutar las siguientes acciones correctivas de inmediato:

- **Formalizar el pivotaje:** Proponer y analizar posibles cambios de enfoque o ideas adicionales que permitan a AURA superar el problema de diferenciación y monetización que tiene actualmente.
- **Reestructuración del Sprint 1:** Limpiar el backlog técnico para desarrollar exclusivamente el algoritmo de generación de rutas (el valor real), descartando funcionalidades accesorias.
- **Narrativa y validación:** Reestructuración del equipo y sistema de presentación, buscando una reestructuración del esquema a presentar, buscando siempre la forma óptima y sencilla de que el público entienda “qué” es nuestra propuesta y “cómo” busca solucionar el problema propuesto. Adicionalmente debemos implementar un *Killer Opener* sólido para contar con la atención del público desde primer momento.

3. Acciones de consolidación realizadas:

“No se han llevado a cabo acciones de consolidación”