

Trabajo Final

Roberto Mora Balderas

Proyecto Final MOBA Studio

| | |
|--|---|
| Primera parte: Idea, Interesados y Objetivos | 3 |
| Problemática por resolver | 3 |
| Usuarios Interesados | 3 |
| Objetivos del proyecto..... | 3 |
| Descripción del proyecto | 3 |
| Beneficios..... | 4 |
| Segunda parte: Tareas, Pasos y Design Sprint | 4 |
| Roadmap | 4 |
| Backlog..... | 4 |
| Tercera parte: Encuesta y validación de usuarios..... | 5 |
| Preguntas Cerradas..... | 5 |
| Preguntas Abiertas..... | 5 |
| Objetivo del Cuestionario | 5 |
| Descripción de Perfil de interesados | 6 |
| Cuarta parte: Guión, Venta y Design Sprint en Acción | 7 |
| Storyboard | 7 |
| Elevator Pitch | 7 |
| Comentarios de personas encuestadas: | 7 |

Primera parte: Idea, Interesados y Objetivos

Problemática por resolver

El estudio fotográfico MOBA Studio está presentando una falta de engagement con sus consumidores, debido a la falta de organización por parte del equipo involucrado para realizar una página web/aplicación que permita mejorar la relación usuario/empresa, ya que existen tiempos de entrega demasiado extensos en métodos de trabajo tradicionales.

Usuarios Interesados

Trabajadores de la empresa fotográfica MOBA STUDIO al generar un mejor engagement con sus consumidores, además de los usuarios/consumidores de la marca, ya que obtendrán una manera practica para acceder al servicio brindado por la marca.

Objetivos del proyecto

Generar una aplicación/página web funcional que permita mejorar la interacción entre usuario/empresa favoreciendo al crecimiento de la marca MOBA STUDIO tanto económico como de posicionamiento.

Asimismo, la página busca mejorar la experiencia completa del usuario en la adquisición de los servicios brindados por la empresa.

Descripción del proyecto

Se brindara una aplicación capaz de generar un registro de usuarios así como un de solicitud de servicio a partir de los siguientes puntos:

- Sign Up de usuario
- Login de Usuario
- Home page con información de los servicios de la empresa
- Galería de imágenes de proyectos realizados por la empresa
- Paquetes de servicios brindados por la empresa con descripción y ejemplos
- Un carro de compras para el usuario
- Calendario interactivo para agendar sesiones compradas
- Historial de compras por parte del usuario
- Pagina de servicio al cliente

Beneficios

Al generar la conexión entre usuario y empresa mediante la página, podemos agilizar la adquisición de los servicios mejorando las ganancias y el posicionamiento para la empresa, además de la accesibilidad, satisfacción y recomendación por parte del cliente. Además, al dividir el proceso de adquisición de servicios de la manera propuesta se puede obtener información del proceso que permitiría a la empresa buscar maneras mas eficientes de vender su producto.

Segunda parte: Tareas, Pasos y Design Sprint

Roadmap

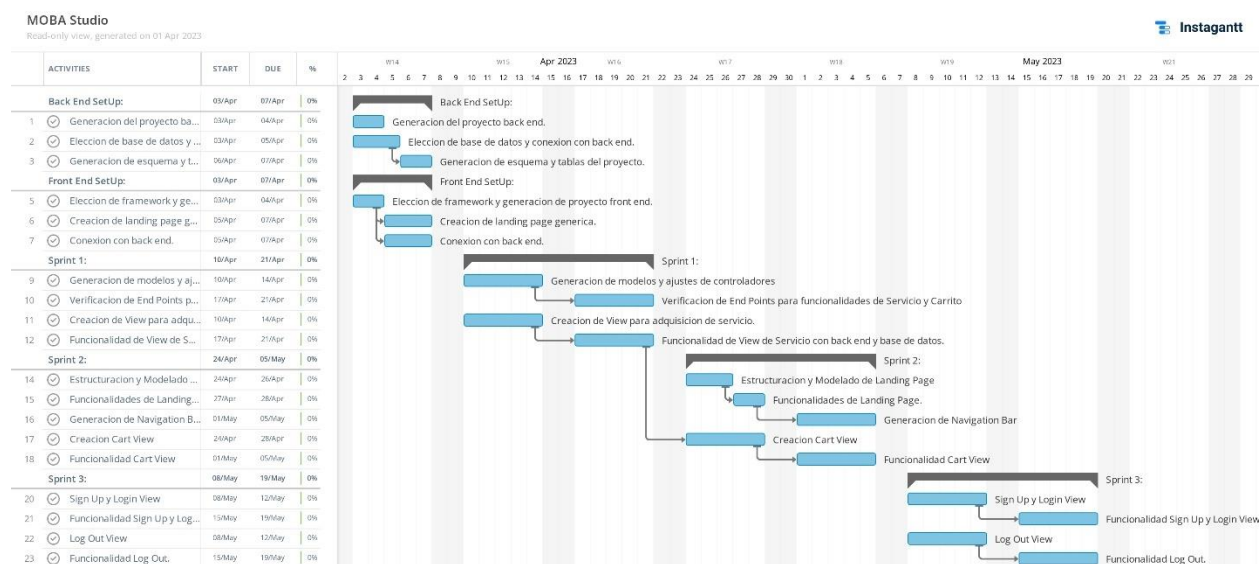


Ilustración 1 Road Map MOBA Studio

Backlog

○ PRIORIDAD ALTA

- ✓ BACK01 - Generación de back end del proyecto.
- ✓ BACK02 - Elección de base de datos y conexión del back end.
- ✓ BACK03 - Generación de esquema y tablas del proyecto.
- ✓ BACK04 - Generación de modelos y ajustes en los controladores.
- ✓ BACK05 - Verificación de End Points para funcionalidades principales.
- ✓ FRONT01 - Elección del framework y generación del proyecto de front end.
- ✓ FRONT03 - Conexión del front con el back end.
- ✓ FRONT05 - Funcionalidad de View de servicios.
- ✓ FRONT07 - Funcionalidad de Cart View.

- PRIORIDAD BAJA
 - ✓ FRONT02 – Creación de Landing Page genérica.
 - ✓ FRONT04 – Creación de View para adquisición de servicios.
 - ✓ FRONT06 – Creación de Cart View.
 - ✓ FRONT08 – Estructuración y Modelado de Landing Page.
 - ✓ FRONT09 – Funcionalidades de Landing Page.
 - ✓ FRONT10 – Sign Up y Login View.
 - ✓ FRONT11 – Funcionalidades Sign Up y Login View.
 - ✓ FRONT12 – Log out View.
 - ✓ FRONT13 – Funcionalidades Log Out View.

- VITAL
 - ✓ BACK01
 - ✓ BACK03
 - ✓ BACK05
 - ✓ FRONT01
 - ✓ FRONT03
 - ✓ FRONT05
 - ✓ FRONT07

Tercera parte: Encuesta y validación de usuarios

Preguntas Cerradas

1. Una aplicación/página web ¿te facilitaría a contratar los servicios de MOBA Studio? Sí/No
2. ¿Contratarías de manera digital los servicios de una empresa? Sí/No
3. Como usuario ¿prefieres contratar servicios de manera física o digital? Física/Digital

Preguntas Abiertas

1. ¿Cómo mejorarías la accesibilidad al servicio de MOBA STUDIO?
2. ¿Cómo te enteraste y como has hecho contacto con MOBA STUDIO?

Objetivo del Cuestionario

Corroborar que la solución propuesta genere un impacto deseado en el cliente y que sea algo medible y comprobable.

Descripción de Perfil de interesados

¿Qué oye?

- Sus amigos le recomiendan contratar a un fotógrafo.
- Sus amigos le recomiendan aprender a hacerlo el mismo.
- Escuchan podcasts de negocios que mencionan que tener una imagen desarrollada mejora tu calidad de vida.
- Escucha que es difícil contactar a agencias profesionales.

¿Qué ve?

- Ve perfiles y paginas web de personas con fotografías y diseños muy originales.
- Ve que las fotos que él toma son buenas, pero no lo suficientemente profesionales.
- Ve anuncios de agencias profesionales para fotografía.

¿Qué piensa y siente?

- Quiere mejorar su imagen personal en redes sociales y de sus negocios para mejorar sus ingresos.
- Planea promocionar su trabajo en internet.
- Desea imágenes mas profesionales de su persona y sus negocios.
- Quiere mejorar su imagen, pero no sabe como contactar o adquirir un servicio profesional.

¿Qué dice y hace?

- Le pide a sus amigos información de agencias profesionales.
- Busca en internet información para adquirir servicios de agencias profesionales
- Intenta hacer la adquisición de servicios, pero muchas veces es muy complicado.

Esfuerzos:

- Tiene miedo de que el resultado de la agencia no sea el que espera.
- Le preocupa que el precio sea muy elevado.
- Le genera incertidumbre no saber si la agencia no es un engaño.

Resultados:

- Obtén fotos profesionales a un excelente precio.
- Fácil adquisición de servicios mediante aplicación/página web.
- Mejora tu imagen personal y de tu negocio, así como su presencia online.

Cuarta parte: Guión, Venta y Design Sprint en Acción

Storyboard

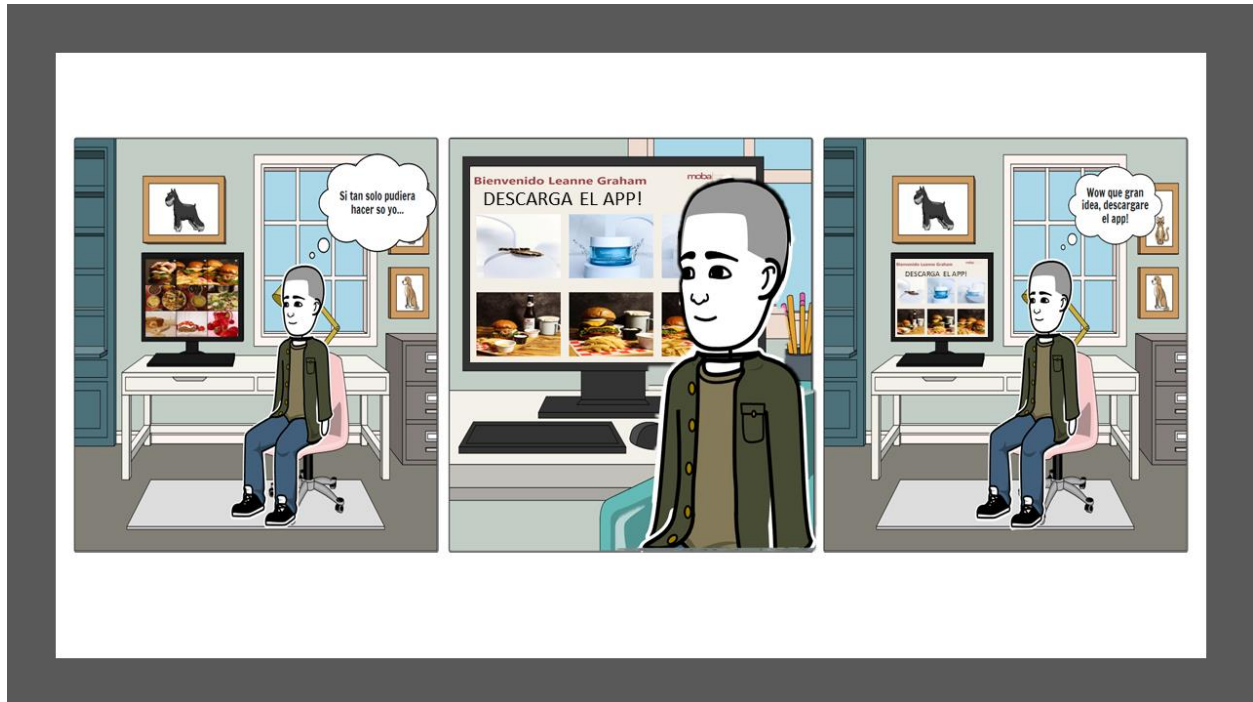


Ilustración 2 Storyboard MOBA Studio

Elevator Pitch

¿Estancado en tu crecimiento empresarial? ¿Cansado de ver como otros negocios se promocionan con increíbles fotos en internet mientras usted no sabe dónde ni cómo hacerlo? Tranquilo, somos MOBA Studio, una empresa dedicada a la venta de servicios de fotografía profesional con 5 años en el mercado y miles de clientes satisfechos, y hemos detectado este problema en la actualidad, por lo que decidimos brindarle la mejor solución, desde brindarle información de servicios, planes, paquetes, galerías completas de otros casos de éxito y costos, todo desde la comodidad de tu hogar al alcance de la palma de tu mano. MOBA Studio te permite a través de su plataforma web o desde la aplicación en su celular adquirir toda la información necesaria para contratar sus servicios y llevar su negocio al siguiente nivel de posicionamiento y de marketing. MOBA Studio llevando a todos al éxito, no se pierda la oportunidad. ¿Y usted que espera para descargar su APP?

Comentarios de personas encuestadas:

- Opiniones:
 1. Es una excelente idea que mejoraría el alcance de la empresa.
 2. Creo que, si tuvieran app, sí contrataría sus servicios.

3. Super buenas fotos y que bueno que puedo hacerlo desde el cel.
 4. Las páginas web y las apps mejoran bastante el alcance de una empresa.
 5. Me encanta la idea.
- Acciones por cambiar en la idea:
 1. Nada
 2. Nada
 3. Además de la app estaría bien meter publicidad en redes sociales.
 4. Metan publicidad en redes sociales.
 5. Nada
 - ¿Qué les gustó?:
 1. Accesibilidad
 2. Comodidad
 3. Alcance
 4. Ayuda al usuario
 5. User Friendly
 - ¿Qué les gustaría?:
 1. Que les permitiera comparar precios entre paquetes.
 2. Que cada paquete enseñe un ejemplo de alguien que ya lo compro.
 3. Que se pueda usar paypal para pagar.
 4. Que la app este para Android y Apple.
 5. Que esté disponible para tablets.