



Ingeniería de Software y Práctica Profesional (ISPP)

**Base común de conocimiento**

Miembros:

- Francisco Avilés Carrera.
- Daniel Benito Hidalgo.
- Ignacio Blanquero Blanco.
- Adrián Cabello Martín.
- María de la Salud Carrera Talaverón.
- Pablo Jesús Castellanos Compañía.
- Fernando José de Celis Hurtado.
- David Godoy Fernández.
- Miguel Hernández Sánchez.
- Antonio Montero López.
- Gonzalo Navas Remmers.
- Héctor Noguera González.
- Natalia Olmo Villegas.
- Manuel Pérez Vélez.
- Andrés Pizzano Cerrillos.
- Sergio Pons López.
- Lorenzo Torralba Lanzas.

Fecha: 16/02/2025

Repositorio GitHub: <https://github.com/ISPP-Eventbride/Eventbride>

Contenido

Historial de versiones ..... 3

Contenidos expuestos por el grupo 3 en la base de datos común ..... 4

    Viernes 7 de febrero de 2025 ..... 4

    Viernes 14 de febrero de 2025 ..... 13

Bibliografía..... 20

## Historial de versiones

Fecha	Versión	Descripción	Entrega
08/02/2025	1.0	Creación del documento y redacción del feedback de la semana 1	DP
16/02/2025	1.1	Actualización feedback semana 2	DP

## Contenidos expuestos por el grupo 3 en la base de datos común

Viernes 7 de febrero de 2025

En la reunión celebrada el 6 de febrero de 2025, se tomó la decisión de asignar la recopilación de feedback tanto de alumnos como de profesores a las siguientes personas, según el grupo correspondiente:

- **Ignacio Blanquero Blanco:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de José María Portela.
- **Pablo Jesús Castellano Compañía:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Alberto Carmona.
- **Natalia Olmo Villegas:** Responsable de recopilar el feedback de nuestro propio grupo.
- **Manuel Pérez Vélez:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Jesús Salas.
- **Sergio Pons López:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Javier García.
- **Daniel Benito Hidalgo:** Responsable de recopilar el feedback del grupo de Adriana Vento.

### Grupo José María Portela:

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Una compañera expresó que no le queda claro el problema que la aplicación busca solucionar.
  - Los estudiantes indican que la idea principal es facilitar la comunicación en caso de incidencias, como la necesidad de contactar con alguien para solucionar problemas relacionados con la convivencia (ejemplo: lista de la compra, fontanería o reserva de la lavadora en un horario común con los compañeros de piso).
  - En términos generales, se busca mejorar la convivencia y optimizar la comunicación entre los inquilinos.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Tiempo disponible para el feedback:
    - Se dispuso de 13 minutos para la sesión de retroalimentación.
  - Principales observaciones:
    - Señalan que no tienen claro el alcance de la aplicación.
    - El grupo explicó que la aplicación está enfocada en pequeños grupos de convivencia y no en grandes comunidades o fincas. Se busca mejorar la comunicación y facilitar la gestión de problemas comunes, como incidencias en fontanería o carpintería.
    - La profesora comentó que la propuesta termina pareciendo un simple chat entre inquilino y arrendador, lo cual no se percibe como innovador, ya que existen aplicaciones con funcionalidades similares.
    - Expresó dudas sobre la seguridad que ofrece la aplicación. Sugirió que podría incluir un sistema de valoración periódica cada cierto tiempo.

- Indicó que se requiere una mayor diferenciación para competir con otras empresas que ofrecen servicios similares.
- Se debe continuar delimitando el alcance del proyecto para definir mejor su propuesta de valor.
- Sugirió implementar un seguimiento más exhaustivo para mejorar la calidad de las valoraciones.
- El tiempo de feedback finalizó antes de que pudiera proporcionar más comentarios en profundidad, aunque reiteró que el alcance de la aplicación no está suficientemente claro.
- Otras observaciones:
  - Errores en el cálculo de costes y falta de análisis competitivo adecuado (se recomienda elaborar una tabla comparativa de competidores).
  - Problemas en la presentación, como el uso de letra demasiado pequeña, lo que dificultó la lectura de algunos contenidos.
- **Conclusión:**
  - Se recomienda reforzar la claridad del alcance de la aplicación, diferenciarla de soluciones existentes y mejorar la presentación, incluyendo un análisis detallado de costos y competidores.

#### Grupo 2: Gestión de Inventario "EZStock":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Recepción de la idea: La propuesta ha sido bien recibida por los alumnos.
  - Dudas sobre la integración: No queda claro si el software desarrollado es compatible con los sistemas actuales de las empresas.
  - Dificultad en la integración: Integrar con cualquier software existente no es un proceso sencillo, lo que genera controversia.
  - Sugerencia: Explorar el uso de APIs de ChatGPT para mejorar la funcionalidad.
  - Preguntas clave:
    - Modelo de negocio: No se comprende cómo se recuperará la inversión con los costos actuales.
    - Uso de la IA: Se requiere mayor claridad sobre la implementación técnica de la inteligencia artificial. Respuesta del grupo: La IA se adapta en función de la demanda del negocio.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Análisis general:
    - Todavía falta un análisis más detallado del proyecto.
    - Objetivo claro: El propósito de la aplicación es analizar y gestionar inventarios, desarrollar un chatbot y proporcionar asistencia al usuario. Sin embargo, consideran que abarcar todos estos aspectos puede ser demasiado ambicioso.
    - Competencia: Se requiere un análisis de competidores más exhaustivo, ya que existen múltiples soluciones similares en el mercado. Se recomienda realizar una tabla comparativa detallada en lugar de un sondeo general.
  - Presentación:

- Estructura positiva: Destacan que la presentación tuvo una buena estructura, exponiendo primero la idea y luego el equipo.
- DAFO: Aunque el análisis DAFO está bien elaborado, la forma de presentación resultó monótona. Se sugiere vincular fortalezas y debilidades de manera más dinámica para captar la atención del público.
- Exceso de texto: La presentación contiene demasiada información escrita, lo que dificulta su comprensión. Se recomienda hacerla más ágil con elementos visuales y metáforas gráficas.
- Numeración de páginas: Se debe incluir para mejorar la organización del contenido.
- Propuesta de lanzamiento: Se abordó antes de tiempo en la exposición.
- Usuarios pilotos: Punto positivo. Se valora el sondeo realizado con varias tiendas.
- Puntos de mejora y críticas:
  - Enfoque del proyecto:
    - Se percibe como demasiado ambicioso al pretender abarcar cualquier sector comercial.
    - Recomendación: Centrarse en un sector específico para aumentar la viabilidad del proyecto.
  - Costes y viabilidad:
    - Falta una medida temporal en la sección de costos (mensual, anual, semanal; bruto, neto).
    - No se ha incluido el coste de mantenimiento, lo que puede afectar el presupuesto final.
    - El coste de desarrollo está bien planteado, pero se requiere mayor claridad en el plan financiero.
- Número de presentadores: Cuatro o cinco personas presentando se considera excesivo.
- Retos y dudas técnicas:
  - Dificultades en la implementación: Se detecta cierta controversia en la ejecución del proyecto.
  - Diferenciación por IA: Se ha enfatizado demasiado en la IA como valor diferencial, lo cual es un reto complejo.
  - Gestión del inventario: No está claro si el comerciante es el responsable de añadir manualmente todo el inventario.
  - Uso de la IA: La idea es que se adapte a medida que se usa, con un entrenamiento inicial basado en datos recopilados.
  - Asistencia al usuario: Se requiere una mejor explicación sobre su implementación.
  - Competencia: Se recomienda analizar más a fondo qué hace la competencia y en qué se diferenciaría la aplicación.
- Introducción del proyecto: La presentación debe comenzar con una introducción más clara que incluya el nombre del proyecto y su propósito desde el inicio.
- Mejora en la presentación:
  - El DAFO debe ser más dinámico para mantener el interés.

- Se debe reducir la cantidad de texto y hacer la exposición más visual y directa.
- Evitar letra pequeña, ya que dificulta la lectura.
- **Conclusión:**
  - Para mejorar el proyecto y la presentación, se recomienda:
    - Definir un sector específico en lugar de tratar de abarcar múltiples industrias.
    - Clarificar el modelo de negocio y detallar cómo se recuperará la inversión.
    - Incluir los costes de mantenimiento y especificar una medida temporal en los costos.
    - Profundizar en el análisis de la competencia, con una tabla comparativa detallada.
    - Optimizar la presentación, haciéndola más visual y dinámica, con menos texto y más recursos gráficos.
    - Reorganizar la introducción para explicar de inmediato el propósito del proyecto.
    - Reducir el número de presentadores, limitando la exposición a un grupo más reducido.

#### Grupo 3: EventBride (Nosotros):

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Dudas sobre el modelo de negocio:
    - Existe preocupación sobre los beneficios por comisión. No queda claro qué sucede si un usuario contacta con un proveedor a través de la plataforma, pero luego contrata por fuera para evitar la comisión.
  - Comparación con competidores:
    - Preguntas sobre cómo se diferencia la plataforma de bodas.net.
  - Aspectos funcionales:
    - No está claro si la plataforma incluye herramientas para gestionar invitaciones y distribución de mesas en eventos.
    - Se sugiere mejorar la comunicación con proveedores.
  - Presentación:
    - El fondo ha gustado, pero se recomienda cambiarlo para mejorar la legibilidad.
    - Fondos blancos en la presentación generan poco contraste.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Diferenciación y alcance del proyecto:
    - Diferenciación con competidores: Se debe explicar mejor cómo la plataforma se destaca frente a otras opciones.
    - Eventos diferenciados:
      - Bodas, bautizos y comuniones no son iguales. Se debe reflejar en la aplicación con opciones específicas según el tipo de evento (ejemplo: invitaciones, gestión de mesas, tipo de proveedores).
    - Análisis de competidores:

- Se necesita un estudio más exhaustivo y estructurado para la próxima semana.
  - Incluir casos de uso para destacar cómo se diferencia la plataforma.
- Mejoras en la presentación:
  - Diseño y estructura:
    - Mejor contraste en las diapositivas para mejorar la legibilidad.
    - Reducir la cantidad de texto, haciéndolo más visual.
    - Incluir números de página.
    - Alinear los mockups con la presentación para mantener un estilo uniforme.
    - Se ha perdido demasiado espacio en los márgenes.
    - Eliminar diapositivas innecesarias que no serán presentadas.
  - Mockups:
    - Actualmente son demasiado pequeños y no se ven bien desde lejos.
    - Se debe garantizar que los diseños sean claros y legibles para toda la audiencia.
    - Consolidar una imagen corporativa fuerte y bien definida.
- Costes y viabilidad:
  - Explicación de los costes:
    - Mejorar la justificación de los costes de desarrollo y mantenimiento (falta incluir los costos de mantenimiento).
    - Especificar cómo se financiará y rentabilizará la aplicación.
- DAFO y casos de uso:
  - Análisis DAFO:
    - Se debe presentar de manera más intuitiva y atractiva, evitando una exposición monótona.
  - Casos de uso:
    - Se deben destacar los casos de uso clave y explicar claramente cómo la plataforma se diferencia de la competencia.
  - Perfiles de usuario:
    - No es necesario incluir el análisis de perfiles en esta presentación.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Definir mejor la diferenciación con competidores, especialmente frente a bodas.net.
  - Estructurar el análisis de competidores con mayor profundidad y claridad.
  - Optimizar la presentación: mejorar contraste, reducir texto, numerar diapositivas y eliminar contenido innecesario.
  - Asegurar que los mockups sean visibles y alineados con la presentación.
  - Incluir los costes de mantenimiento y detallar mejor la financiación del proyecto.
  - Reformular la presentación del DAFO para hacerla más visual e intuitiva.



- Centrarse en destacar los casos de uso que muestran el valor diferencial de la plataforma.

#### Grupo 4: Préstamos "BORROO":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Preocupación por la seguridad:
    - Pregunta clave: ¿Qué sucede si un usuario roba o no devuelve los artículos?
    - Respuesta del grupo: Se implementará un sistema de fianza proporcional al valor del producto, y se destinará una parte de la empresa a gestionar este proceso.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Apuntes Generales sobre la Asignatura:
    - La asignatura debe abordarse de manera profesional.
    - Se designará un moderador responsable de gestionar los tiempos y asegurarse de que estos sean claros para todos los asistentes (el profesor enviará esta información después de la clase).
    - Normas de participación en clase:
      - Asistir para escuchar y atender, no para realizar otras actividades ajenas.
      - No interrumpir cuando otros compañeros están preguntando.
      - Elevar más el tono de voz al preguntar para mejorar la interacción.
  - Observaciones sobre la Presentación:
    - Uso de imágenes: Correcto, bien aprovechado.
    - Texto en diapositivas:
      - Algunas diapositivas contienen demasiado texto, lo que dificulta la atención del público.
      - Se debe evitar que las diapositivas funcionen como un guion; su propósito es complementar la exposición, no reemplazarla.
      - Se recomienda desarrollar mayor soltura en la exposición para captar mejor la atención de la audiencia sin depender tanto de las diapositivas.
    - Legibilidad y distribución del contenido:
      - El espacio en las diapositivas no ha sido bien aprovechado.
      - Para evitar este problema, se recomienda hacer pruebas con el proyector antes de la presentación.
      - Desde el fondo de la clase se ve bien, lo cual es positivo.
    - Lenguaje de la presentación:
      - Se debe evitar el uso de términos demasiado específicos dentro del contexto de la asignatura.
      - Se recomienda emplear un lenguaje más inclusivo y accesible para cualquier audiencia.
    - Numeración de diapositivas: Importante para mejorar la organización y referencia durante la presentación.
  - Análisis de la Idea y Viabilidad del Proyecto:

- Deficiencias en el análisis de competidores:
  - El profesor identificó aplicaciones similares a la propuesta durante la presentación, lo que indica que el análisis de la competencia no ha sido lo suficientemente profundo.
  - Se debe reformular la idea para hacerla más innovadora y diferenciadora.
- Viabilidad del proyecto:
  - La existencia de múltiples aplicaciones similares que no han tenido éxito sugiere que la idea puede no ser viable en su forma actual.
  - Se recomienda concretar mejor la propuesta en lugar de mantener un enfoque demasiado general.
- Respuestas a preguntas:
  - Se deben proporcionar respuestas más directas y concisas a las preguntas del profesor.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Reducir el texto en las diapositivas y utilizarlas como apoyo, no como guion.
  - Hacer pruebas previas con el proyector para mejorar el aprovechamiento del espacio en la presentación.
  - Emplear un lenguaje más accesible para que cualquier persona pueda entender el proyecto sin necesidad de conocimientos previos.
  - Numerar las diapositivas para facilitar el seguimiento.
  - Reformular la propuesta para diferenciarla de otras aplicaciones similares.
  - Profundizar en el análisis de competidores para identificar oportunidades de mejora.
  - Ofrecer respuestas más directas y estructuradas durante la defensa del proyecto.
  - Evaluar la viabilidad de la idea y considerar una adaptación del enfoque para evitar los errores de proyectos similares que no han prosperado.

#### Grupo 5: Camiones "Camyo":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Propuesta de cambio de idea: Un alumno sugirió modificar la idea del proyecto.
  - Diseño de la presentación:
    - Buen contraste de colores, aunque el tamaño del texto es algo pequeño y podría mejorarse para facilitar la lectura.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Aspectos Positivos:
    - Introducción atractiva:
      - La presentación inició con una simulación de una llamada telefónica entre un camionero y un amigo, lo que ayudó a introducir la idea de forma dinámica y efectiva.
    - Uso del lenguaje:
      - Se ha empleado un vocabulario adecuado y comprensible para la audiencia.
  - Áreas de Mejora:
    - Análisis de competidores:

- Se ha dedicado poco tiempo a este aspecto, lo cual es un error crítico.
  - Un análisis inadecuado puede generar pérdidas de tiempo y dinero, además de impedir la identificación de diferencias con los competidores existentes.
  - Es fundamental realizar un estudio más exhaustivo de la competencia y del valor diferencial del proyecto.
- Definición del problema a resolver:
  - Se debe aclarar con precisión cuál es el problema que la aplicación busca solucionar.
- Funcionalidad del chat:
  - Incluir un chat dentro de la aplicación no aporta un valor significativo, dado que actualmente existen múltiples alternativas de comunicación ya establecidas.
- Usuarios piloto:
  - Es fundamental definir quiénes serán los usuarios piloto, cómo se captarán y qué estrategias se emplearán para la recogida de datos.
  - Se deben buscar una cantidad considerable de usuarios piloto para obtener información relevante sobre la viabilidad del proyecto.
- Presentación de la información:
  - Se deben destacar únicamente los puntos más relevantes y aquellos que puedan aportar un feedback valioso para la mejora del proyecto.
- Documento sobre el uso de la IA:
  - Existe una diferencia entre el contenido presentado y el que debe entregarse, por lo que es necesario revisar y alinear ambos documentos.
- Optimización de la presentación:
  - La presentación debe contener solo las diapositivas necesarias, evitando incluir contenido que no será abordado durante la exposición.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Revisar la viabilidad de la idea propuesta y definir claramente el problema a resolver.
  - Realizar un análisis de competidores más profundo, comparando soluciones existentes y diferenciando la propuesta del grupo.
  - Definir una estrategia clara para captar y gestionar usuarios piloto, asegurando una muestra significativa para la validación del proyecto.
  - Optimizar la presentación:
    - Aumentar el tamaño del texto para mejorar la legibilidad.
    - Eliminar diapositivas innecesarias y enfocarse en los puntos clave.
  - Revisar la coherencia del documento sobre IA para que coincida con la información presentada.
  - Evaluar la necesidad del chat dentro de la aplicación, considerando si realmente aporta valor o si existen mejores alternativas.

#### Grupo 6: Museos "Gallery Guide":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Falta de interacción:
    - No hubo tiempo disponible para que los alumnos pudieran realizar preguntas, lo que limitó la retroalimentación directa.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Análisis de competidores:
    - Deficiencia en el análisis de la competencia:
      - Durante la presentación, el profesor encontró dos páginas similares a la propuesta, lo que evidencia que el estudio de competidores no ha sido lo suficientemente exhaustivo.
      - Es fundamental realizar un análisis más profundo para entender en qué se diferencia la aplicación y qué valor añadido ofrece.
  - Viabilidad de la idea:
    - Problemas en la propuesta actual:
      - Existen varios aspectos de la aplicación que no están bien definidos o generan dudas.
      - Se recomienda refinar el concepto y aclarar su funcionamiento para que la propuesta sea más sólida.
    - Modelo de negocio:
      - Se plantea una dificultad para rentabilizar la aplicación en museos pequeños, ya que estos pueden no estar dispuestos a pagar por visibilidad dentro de la plataforma.
      - Se sugiere replantear la idea y enfocarla hacia tours de ciudades, lo que podría ser más atractivo y viable.
  - Presentación:
    - Problemas de legibilidad:
      - La letra utilizada en la presentación es demasiado pequeña, lo que dificulta su lectura, especialmente desde el fondo del aula.
      - Se recomienda aumentar el tamaño del texto para mejorar la claridad.
    - Uso de imágenes:
      - Las imágenes no están bien ajustadas en la presentación. Se deben optimizar para que sean más visibles y estéticamente adecuadas.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Realizar un análisis de competidores más profundo para entender qué hace diferente a la aplicación y evitar coincidencias con soluciones ya existentes.
  - Replantear la propuesta para hacerla más viable, explorando opciones como tours de ciudades en lugar de centrarse solo en museos.
  - Definir con mayor claridad los aspectos clave del proyecto para evitar dudas sobre su funcionamiento y rentabilidad.
  - Optimizar la presentación:
    - Aumentar el tamaño de la letra para mejorar la legibilidad.

- Ajustar correctamente las imágenes para que se vean bien y aporten valor a la exposición.
- Asegurar que haya tiempo para preguntas al final de la presentación, permitiendo una mejor interacción con los asistentes.

## Viernes 14 de febrero de 2025

### Grupo 1: BBC "EventBride":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Legibilidad de las diapositivas:
    - El texto en las diapositivas de las encuestas es demasiado pequeño, lo que dificulta su lectura.
  - Modelo de negocio y rapidez del servicio:
    - Se plantea la duda de si a los proveedores realmente les interesa la rapidez en la contratación.
  - Ampliación del alcance:
    - ¿Se ha considerado incluir otros eventos como baby showers?
- **Observaciones de los profesores:**
  - Presentación y estructura:
    - Introducción poco efectiva:
      - No se presentaron formalmente al inicio.
      - El comienzo de la presentación no captó la atención del público.
      - El índice puede omitirse para hacer la introducción más dinámica.
      - Se sugiere usar una anécdota o un ejemplo personal, como lo del "primo", para abrir la presentación de manera más atractiva.
      - Es fundamental mencionar el nombre de la empresa desde el principio.
    - Orden del contenido:
      - No es recomendable comenzar con los puntos positivos y negativos tan pronto en la presentación (especialmente en la diapositiva 3).
  - Análisis de competencia:
    - Mercado muy competitivo:
      - Existen muchos competidores en el sector, por lo que es crucial resumir y dejar muy clara la diferenciación de la propuesta.
      - Se recomienda ofrecer un resumen general (overview) claro y conciso.
    - Metodología de análisis de competidores:
      - Se debe explicar mejor cómo se han identificado los competidores.
      - Existen software especializados en análisis de mercado que pueden ayudar en este proceso.
      - El análisis debe ser dinámico y actualizado periódicamente, evitando que se vuelva estático.

- Diferenciación del proyecto:
    - El elemento diferenciador debe estar MUY CLARO. Actualmente no destaca lo suficiente.
  - Viabilidad del proyecto:
    - Encuestas y recopilación de datos:
      - Se ha obtenido poca participación en las encuestas, lo que puede afectar la validez del análisis.
      - Se recomienda incluir el ratio de respuestas (cuántas respuestas se obtuvieron en relación con los envíos realizados).
    - Problemas con la visualización de datos:
      - Las tablas de competidores no son visibles con claridad.
      - El texto en color blanco solo resalta bien sobre negro, pero el negro no resalta adecuadamente sobre tonos verdes.
      - Es necesario ajustar la iluminación del aula para mejorar la visibilidad de la presentación.
    - Análisis de riesgo y compromiso:
      - Para la siguiente fase, el DAFO no será necesario.
      - Se debe presentar un análisis preliminar de riesgos y un commitment agreement.
  - Desarrollo del MVP:
    - Casos de uso:
      - Deben estar bien definidos.
      - Se debe aclarar si el chat es una funcionalidad central (core) o secundaria (no core).
    - Innovación tecnológica:
      - Se espera un mayor esfuerzo en destacar el punto fuerte y la innovación tecnológica del proyecto.
      - Actualmente, la propuesta convenció solo en parte.
  - Costes y modelo de negocio:
    - Costes de infraestructura:
      - No se ha desglosado adecuadamente el presupuesto.
      - Se recomienda incluir un desglose detallado de los costes.
      - El servicio de política de cancelación no debe incluirse dentro de los costes.
  - Respuestas del grupo:
    - Modelo similar a Airbnb:
      - Los costes los establecerán las empresas proveedoras, similar al modelo de Airbnb.
    - Alcance del proyecto:
      - Por ahora solo se enfocarán en bodas, bautizos y comuniones.
    - Análisis de competidores:
      - El equipo ha centrado su estudio en clasificar los tipos de competidores existentes.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Mejorar la introducción:

- Presentarse formalmente y mencionar el nombre del proyecto desde el inicio.
- Usar una anécdota o caso práctico para captar la atención.
- Optimizar la presentación:
  - Aumentar el tamaño del texto en las diapositivas de encuestas.
  - Mejorar el contraste de los colores para una mejor visibilidad.
  - Ajustar la iluminación del aula para evitar problemas de lectura.
- Clarificar la diferenciación:
  - Hacer que el elemento innovador del proyecto sea mucho más evidente.
- Refinar el análisis de competidores:
  - Explicar cómo se han identificado los competidores.
  - Actualizar periódicamente el análisis para que no quede obsoleto.
- Definir mejor la viabilidad del proyecto:
  - Asegurar un mayor número de respuestas en las encuestas y calcular el ratio de respuesta.
  - Evaluar si el modelo de negocio basado en proveedores fijando los costes es el más adecuado.
- Profundizar en los casos de uso:
  - Determinar si el chat es una función esencial o secundaria.
- Mejorar el análisis financiero:
  - Incluir un desglose claro de costes de infraestructura.
  - No incluir la política de cancelación como parte de los costes.
- Reformular el análisis de riesgo y compromiso:
  - En la siguiente fase, presentar un análisis de riesgos preliminar y un commitment agreement, en lugar del DAFO.

#### Grupo 2: Gestión de Inventarios "EZStock":

- **Observaciones de los profesores:**
  - Precisión en los datos:
    - Se recomienda redondear los números para facilitar su comprensión y presentación.
  - Importancia del feedback:
    - Es fundamental implementar las mejoras sugeridas en sesiones anteriores y demostrar que el feedback ha sido tomado en cuenta.
  - Presentación clara y legible:
    - La información debe ser fácilmente visible y comprensible para todos los asistentes.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Redondear los números para evitar cifras excesivamente detalladas que dificulten la interpretación.
  - Aplicar el feedback recibido anteriormente, asegurando mejoras en los puntos previamente señalados.
  - Optimizar la presentación para garantizar que todo el contenido sea claramente visible.

#### Grupo 3: Gestión de Animales y Granjas "PetManager":

- **Observaciones de los profesores:**

- Definición del proyecto:
  - Identificar el caso de uso principal:
    - Se debe definir con claridad cuál es el caso de uso core del proyecto.
  - Claridad en la propuesta de valor:
    - Es fundamental que quede claro qué se hace actualmente en el sector y cuál es la funcionalidad específica por la que los usuarios pagarán.
- Presentación y estructura:
  - Pruebas previas:
    - Todo el contenido debe ser probado antes de la presentación para evitar problemas de visibilidad o errores técnicos.
  - Problemas de legibilidad:
    - Algunos elementos no se ven correctamente en la presentación. Esto debe solucionarse antes de la exposición.
  - Optimización del tiempo y orden del contenido:
    - No perder tiempo en el índice. Se recomienda ir directamente al contenido relevante.
    - El orden de la presentación es clave:
      - Los puntos más críticos deben abordarse primero para garantizar que el mensaje principal se transmita de manera efectiva.
  - Evitar comentarios negativos sobre la visibilidad:
    - No decir frases como “Sabemos que no se ve bien pero...”.
    - Si algo no se ve bien, se debe corregir previamente en lugar de justificarlo durante la presentación.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Definir claramente el caso de uso principal y la funcionalidad que generará ingresos.
  - Realizar pruebas antes de la presentación para asegurarse de que todo el contenido sea visible.
  - Eliminar el índice o reducir su importancia para optimizar el tiempo.
  - Reestructurar la presentación, priorizando los puntos clave.
  - No justificar errores de visibilidad durante la presentación; se deben corregir de antemano.

#### Grupo 4: Préstamos "BORROO":

- **Observaciones de los alumnos:**
  - Problemas de legibilidad:
    - Uso excesivo de mayúsculas, lo que puede dificultar la lectura y la estética del texto.
    - Letra demasiado pequeña, lo que dificulta la visibilidad del contenido.
    - Números de diapositivas mal visibles, lo que complica la navegación y referencia dentro de la presentación.
- **Observaciones de los profesores:**



- Presentación y contenido:
  - Potencial para un inicio efectivo:
    - La idea tiene posibilidades para una apertura llamativa; se recomienda aprovecharlo.
  - Equilibrio entre texto e imágenes:
    - No se debe incluir solo imágenes, sino también una cantidad mínima de texto explicativo.
  - Legibilidad de los elementos visuales:
    - Los mockups no se pueden leer bien. Se deben mostrar en mayor tamaño y con más claridad.
    - Los casos de uso core no son visibles ni identificables. Se deben resaltar en grande y dejar claro cuáles son los elementos centrales del sistema.
- Análisis de competencia:
  - Estrategia de diferenciación:
    - No se puede depender de un solo aspecto diferenciador, ya que los competidores pueden incorporarlo en el futuro.
    - Se recomienda realizar una tabla comparativa que muestre varios puntos de diferenciación y fortalezca la ventaja competitiva.
- Análisis de oportunidades:
  - Corrección en la metodología DAFO:
    - Las oportunidades deben ser externas al proyecto, como tendencias del mercado o redes sociales, y no elementos internos.
- Organización interna y gestión del proyecto:
  - Compromiso del equipo (Commitment Agreement):
    - En lugar de definir horas semanales exactas, se recomienda utilizar un promedio de horas para dar más flexibilidad.
- Protocolos internos:
  - Es necesario definir procedimientos claros para la resolución de conflictos dentro del equipo.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Mejorar la legibilidad:
    - Evitar el uso excesivo de mayúsculas.
    - Aumentar el tamaño del texto y mejorar la visibilidad de los números de diapositivas.
  - Optimizar la presentación:
    - Equilibrar texto e imágenes para que la exposición sea más clara.
    - Asegurar que los mockups y casos de uso core sean grandes y visibles.
  - Fortalecer el análisis de competidores:
    - No depender de un solo aspecto diferenciador.
    - Crear una tabla comparativa con múltiples factores clave.
  - Revisar la estructura del DAFO:
    - Las oportunidades deben ser factores externos al proyecto.
  - Ajustar la gestión del equipo:

- Definir el compromiso en horas como un promedio en lugar de cifras fijas semanales.
- Establecer protocolos internos para resolución de conflictos.

#### Grupo 5: Camiones "Camyo":

- **Observaciones generales:**
  - Creatividad en la presentación:
    - Se incluyó un elemento llamativo con chalecos reflectantes, lo que ayudó a captar la atención del público.
  - Estilo del texto:
    - Se ha utilizado letra en negrita, lo que puede mejorar la visibilidad y resaltar información clave.
  - Interacción con el público:
    - Se incluyó un QR con una encuesta para facilitar la participación de los asistentes y permitir que contacten con camioneros para obtener más respuestas.
  - Avance en la validación del proyecto:
    - Cuentan con empresas dispuestas a ser usuarios piloto, lo que es un punto fuerte para la validación del producto.
- **Observaciones de los profesores:**
  - Elevator pitch:
    - Se recomienda centrarse en palabras clave que resuman la propuesta de valor de forma clara y concisa.
  - Gestión de Usuarios Piloto:
    - Se debe elaborar una lista concreta de los usuarios piloto cuanto antes, incluyendo información sobre su perfil y cómo se contactará con ellos.
- **Conclusiones y recomendaciones:**
  - Optimizar el Elevator Pitch:
    - Incluir palabras clave bien seleccionadas que resuman la esencia del proyecto.
  - Gestión de usuarios piloto:
    - Formalizar la lista de usuarios piloto con datos específicos.
  - Seguir potenciando la interacción con el público:
    - Mantener el uso del QR y herramientas similares para recopilar más información del sector.

#### Grupo 6: Consultas Online para Fisioterapeutas "Fisio Find":

- **Observaciones de los profesores:**
  - Enfoque de la presentación:
    - No centrarse demasiado en el pasado:
      - Se debe priorizar lo nuevo del proyecto, en lugar de enfocarse excesivamente en lo que ya se ha hecho.
      - Es importante destacar las innovaciones y mejoras actuales.
  - Calidad de la exposición:
    - Ajustar la velocidad al hablar:

- Se recomienda mejorar la entonación y el ritmo de la presentación.
  - Se sugiere ver el video de Julian Treasure sobre técnicas de comunicación efectiva.
- Viabilidad del proyecto:
  - Evaluar la rentabilidad:
    - Se debe analizar si el modelo de negocio es sostenible y cómo se generarán ingresos.
- Diseño de los mockups:
  - Simplificar, pero hacerlos más claros:
    - Los mockups deben ser más sencillos, pero mostrar claramente la funcionalidad del sistema.
    - Se debe priorizar la claridad sobre la complejidad visual.
- **Conclusión y recomendaciones:**
  - Reformular la presentación:
    - Destacar las novedades del proyecto en lugar de centrarse en antecedentes.
  - Mejorar la comunicación:
    - Ajustar el ritmo de exposición para que sea más claro y atractivo.
    - Ver el video recomendado para mejorar la forma de hablar.
  - Evaluar la rentabilidad:
    - Presentar un análisis económico que respalde la viabilidad del proyecto.
  - Optimizar los mockups:
    - Mantenerlos sencillos pero efectivos en la demostración de funcionalidades.

## Bibliografía

Intencionalmente en blanco.