Hoy fue la última clase, nos presentamos a mostrar la cosa del P\*Q y la proyección del negocio a un futuro.

Los profesores estuvieron satisfechos con lo presentado sin embargo, dijeron que los números que manejamos eran demasiado optimistas.

Que no íbamos a llegar al 25% de los celulares. Que apuntemos más bien al 10% o menos.

**Tenemos que reordenar el P\*Q con números más creíbles.**

Que tengamos en cuenta, si vamos a expandirnos globalmente dos temas: el tema de los idiomas de la aplicación y la carga de datos. Cómo sabemos qué baños hay en el extranjero? La idea sería cargar todos los mcDonalds por ejemplo y, como una idea, proponer premios para usuarios que colaboren inicialmente cargando baños. El premio puede ser sorteado entre los primeros mil usuarios, no necesariamente tiene que ser plata, pueden ser productos de los sponsors, por ej pañuelitos Elite =P

**Nos hablaron del tema de la presentación del 08/08, nuevamente.**  
  
A tener en cuenta:

\* 40 minutos charla comercial, finanzas. 40 minutos charla técnica. 5 o 10 minutos de demo y diferencias con el producto final.  
\* Todos hablan.

\* Debería hablar cada uno en el tópico que más cómodo le queda.   
\* Toda la idea de la presentación es verder el producto, y a su vez cada uno debe hablar vendiendo su parte, por ej, si sos el que introduce QUIÉNES SOMOS, entonces tenés que decir que somos los más grosos estudiantes de la FIUBA, con promedio 10, que los de la UADE se la comen, etc.

\* Hay que anotarse a una fecha de final.

\* Hay que reservar la videoteca con antelación.

\* La presentación es de 19:00 a un poco antes de las 21:00 hs.

\* Mandar la presentación por mail antes del día de la misma.

\* Contra más sorprendamos e impresionemos más nota.

\* Contra menos hagamos en la demo y más mockiemos, menos nota.

\* La carpeta se lleva el día de la presentación final, se entrega y queda en la facultad.

\* Charla de finanzas: hablar de números. Generalizar. Hablar de expansión.

\* Charla técnica: hablar de arquitectura, SO. Licenciamientos.

\* Nuestro proyecto es un proyecto de bajo costo, alto riesgo e impacto y alta ganancia. No vale la pena hablar de mitigar el riesgo, sino de porqué nuestro proyecto es un proyecto seguro. Comparar con aplicaciones de igual índole que pegaron en el mercado.