

Feedback grupos

- En las comparaciones con la competencia, la “intuitividad” depende mucho de la gente que utiliza la aplicación, demasiado subjetivo, por lo que solo sería válido añadirla si es un punto muy fuerte y obvio.
- En las comparaciones, las diferencias que se pongan deben ir dirigidas hacia las personas que utilizan la aplicación, no solo deben ser diferencias técnicas.
- Antes del SWOT hay que poner una transparencia para mostrar un argumento (factor diferencial) que muestre al inversor que ese argumento mostrará una diferencia real frente a los competidores y por qué.
- No decir en la presentación cosas que sean diferentes en la web.
- Al comentar las habilidades de los miembros del equipo, estaría bien decir “ha participado en proyectos del mismo estilo...” y similares.
- ~~Está bien mostrar el modelo de negocio pronto en la presentación (Adrenalive: justo después de la idea [promo], antes del índice).~~
- Es necesario expresar por qué cada componente es bueno para el proyecto, sin que se pierda el hilo de la presentación.
- Las empresas españolas suelen pretender controlarlo todo. P.ej. en yumping, hacen de intermediario entre empresas: no dan información, hay que llamarles y luego ellos entran en contacto con la empresa correspondiente. Al final, el cliente se toma el contacto por su mano y pasa de ti.
- Mostrar el volumen de negocio que puede tener la aplicación. Hay que dejar claro que la inversión se va a recuperar.
- Gráfica de gasto-presupuesto sin relleno, no como naruto (٢٥٢), líneas solo.
- Internacionalización no solo es ir nosotros afuera, los clientes pueden venir a buscarte (para pedirte cincuenta sentimo) (?)^{help}. Esto quiere decir (creo) que de fuera pueden ver la aplicación y les parecerá más atractiva si está en su idioma.
- Que no sea abrupto el cambio de la promo-idea a presentación y viceversa.
- En el equipo: nada de compañero, amigo, hermanito, bro, cabeza, primo, premoh, surmano. La palabra es colega Las razones tienen que ser profesionales: habilidades. Nada de es buena gente o cuenta chistes.
- Decir nombres y apellidos en la presentación del grupo.

- La tecnología usada no es un factor válido para el SWOT. Tiene que ser algo que le puedas decir al cliente (y entienda). Ej malo: Ionic.
- Si se muestran datos concretos para sustentar fortalezas, mostrar fuentes.
- LinkedIn como posible red para buscar programadores.
- Si hay préstamos o inversión, ver si encaja con el dinero que se espera ganar y a cuánto tiempo es el préstamo o la inversión.

Feedback InteracTeach

- Como sugerencia, usar linkedin para buscar programadores. O stackoverflow en la parte de jobs (Google: Stackoverflow jobs).
- Los ejercicios gratuitos, más que gratuitos decir incluidos en el pack.
- Hablar más lento en la presentación.
- En el video promocional, se debería incorporar el negocio si es posible. (el pasar por caja)
- Quitar lo de privado del video, que se nos ha pasado (O poner centros privados como primer enfoque)
- Transparencia 5, respetar el orden de lectura con las imágenes
- Postgresql no mysql. (Y despues InteracTeach es klingon)
- Transparencia 17, por qué nos van a comprar, por los ejercicios o explicaciones a estos? Venderlo mejor. En qué marcamos la diferencia. (Mencionar que es un entorno competitivo, mejorar la vida de los estudiantes, ¿Quien no estaba harto de deberes?)
- El banner de los profesores, cambiar el fondo.
- El banner de los programadores está bien. Como sugerencia, intentar añadir la palabra School, "interactive school exercises"
- El banner para los inversores, to wapo. Sugerencia, ponerlo en minúscula (excepto la I y la T), normal, o resaltar el nombre: ponerlo dos colores (Interac-Teach).
- Transparencia 33, quitar **monedo**. BBVA, LiberBank, cualquier institución normal.
- En la conclusión, tiene que quedar claro que somos unos "cerdos", pero no hay que indicar que ponemos nuestro trabajo gratis, hay añadir la inversión que ponemos de nuestro bolsillo, no solo horas de trabajo. Una pequeña estimación.
- Añadir diapositivas con los costes
- Sugerencia, entrada personalizada para las escuelas que contratan nuestro servicio, cambiar el logo y el color en función del usuario. (Está muy bien la idea, pero no es viable, dar un soporte de temas a la aplicación, basicamente una nueva funcionalidad desde 0, no hay tiempo ni dinero para ello)

Feedback Final

- Q