FEEDBACK GRUPOS

- Presentación

- Poner claro las desviaciones de horas. Lo mismo si se pone la de tareas.
- Completitud de las tareas. Mostrarla claramente. Combinación entre horas y tareas, y que se vea el impacto que ha tenido no completar una tarea.
- La demo no fluye con soltura.
- Cuanto están dispuesto a pagar las escuelas y usuarios reales registrados
- Una imagen -> Con el título es suficiente. Más de una imagen -> Subtitulos en las imágenes.

- Contenido

_

- Miscelánea

- ¿Gente real usando la aplicación ya? Si está en desarrollo, so peaso de troso. ->Failed. +Por lo visto, sí, tiene que haber gente real.
- Hacer versiones de la aplicación. Creo que con "tags" se hacía.

FEEDBACK CLIMBCODE

- Presentación

- La gráfica en cruz, es horrible
- Las imágenes con fondo blanco se notan mucho. Se podrían "enmarcar".
- Desviación de las estimaciones aceptable más baja
- Cuantos usuarios reales hay y precios

- Contenido

- Mostrar resultados plan de pilotaje: Opiniones acerca del precio. Gente usándola, etc. Mostrar datos de apoyo (en que se basa lo mostrado)
 - Nº de usuarios que tenemos reales.
 - Cuanto están dispuesto a pagar y no una idea, sino algo concreto.
- Riesgos tecnológicos fuera. A estas alturas no merece la pena.
- No ha quedado clara la idea. Corchuelo pensaba que iban en la línea de aplicar la programación al plan de estudios (Se están estudiando en las nuevas leyes). Ver Kaggle.
- Estudiar idea de que los programadores pongan el precio. Libre mercado FTW.
 - Hay que vender que el programador gana ese dinero POR CADA venta. Al final, si el ejercicio tiene más esfuerzo y vale más se supone que va a venderse más veces (y ganará más dinero). Creo que tienen la idea de que se vende 1 vez y fuera.
- Estudio de viabilidad, según los costes y lo dispuesto a pagar.

- Miscelánea

-

CONCLUSIONES FINALES

- En el próximo sprint, debe estar en producción totalmente funcional. Y con sistemas de versiones. Poner varias versiones de la aplicación.
- Fracaso: No haya usuarios reales, y justificaciones de ese contacto. Que no se haya explicitado los costes y la viabilidad del proyecto.

_