

## **FEEDBACK GRUPOS**

### **Formato**

- Si la presentación está en inglés, hay que poner \$, no €.
- El inicio efectivo debe ser efectivo, valga la redundancia.
- Probar la presentación antes de presentarla (en clase).
- Ensayo de presentación con los componentes del equipo.
- Si se pone algo en el título, que sea de la propia transparencia y no de algo que no tenga nada que ver con ello.
- Hay que hablar con apoyo visual, no se puede hablar demasiado tiempo en una sola diapositiva con poco apoyo visual.

### **Contenido**

- En las encuestas, a la hora de preguntar si el usuario estaría dispuesto a pagar por la aplicación, hay que preguntar también cuánto estaría dispuesto a pagar por ella en caso afirmativo.
- Precisar los roles del equipo. No dar varios roles a un componente del equipo que un único rol ya contiene al otro.
- Mostrar datos que demuestren que las encuestas son reales.
- Retorno de inversión.
- Ampliar la diferencia con los competidores.
- Indicar cómo se han buscado los competidores, qué palabras clave se han usado para ello, etc. Así como las diferencias concretas que nuestra aplicación tiene con ellos.
- Indicar los problemas encontrados en la semana actual y cómo se plantean solucionar.
- Añadir cuadro de habilidades sobre los conocimientos de tecnologías que se usarán.

### **Miscelánea**

- Tener en cuenta que el *crowdfunding* tiene costes.

## **FEEDBACK GENERAL**

### **Moderación**

- El moderador debe ser formal durante toda la clase, evitar ser más informal.
- Discutir: dar más tiempo de feedback en la primera sesión ya que hay dos profesores. Por ejemplo, que en la primera presente un grupo menos y en la segunda que presente uno más. También disminuir el contenido y el tiempo de la presentación.
- Hay que dar más feedback por parte de los alumnos. También se pueden decir cosas positivas.
- No ajustarse completamente al minuto. Pueden ser 23 minutos, para dejar tiempo entre presentaciones y así evitar el retraso.
- Hay que dejar margen de tiempo para el descanso entre sesiones (12 minutos como mínimo).
- Hojas de feedback para los profesores: no dar el informe completo, si no más resumido para que pueda verse en 1 minuto o 30 segundos. Un resumen ejecutivo, no más de una carilla.

### **Contenido**

- No queda claro cómo se han elegido los competidores. Hay que decir explícitamente qué se ha buscado para ello. Búsqueda con un mínimo de seriedad. Más solidez, cual es el hecho diferencial.
- Riesgo en base a las habilidades del equipo en cuanto a las tecnologías. Curva de aprendizaje estimada (esfuerzo de X horas para familiarizarse con la tecnología) de cada una de ellas.
- Inicios efectivos. No sólo existe la pregunta, etc. Pequeño teatro, video, etc. También pueden valer.
- Ingeniero Software: pueden ser desarrolladores, analistas, etc.
- Punto de equilibrio: a partir del momento que se superan los ingresos con los gastos, ese es el punto de equilibrio y hay que tener claro cuál es.

### **Formato**

- No poner los números de las cifras de precios con todos los números, usar 30K por ejemplo.

### **Misceláneo**

- Ensayar la presentación en frente a todos los componentes del equipo.

### **Próxima semana**

- Se espera cual es la idea del programa con la mejora del inicio efectivo
- Pierde peso el modelo de negocio
- Centrarse en el seguimiento del proyecto
- Quedar claro el desempeño de cada miembro, que ha hecho cada miembro del equipo en esa parte del sprint
- ¿Ha hecho lo que le correspondía o no? En el caso de que no, causa y que acciones tomar para que no vuelva a suceder.
- Gastos hasta el momento y horas hasta el momento. ¿Se cumplen?
- Mostrar lo que prevemos para el final del sprint, con fotos de lo que llevamos hecho.

## **CLIMBCODE**

### **Presentación**

- Añadir una especie de video explicativo al principio de la presentación.

### **Formato**

- Cambiar el orden de la idea y de la presentación del equipo (primero la idea, luego equipo).
- Unificar las diapositivas de coste y horas, por ejemplo, hacer un pequeño resumen de ellas.

### **Contenido**

- Añadir detalles en los mockups de quién está logado, por ejemplo, con un icono del actor.
- En el DAFO se debe tener en cuenta como debilidad la carga inicial (sin ejercicios la aplicación no tiene sentido).
- Detallar de dónde salen los costes directos e indirectos.
- Identificar las asignaturas a la que la aplicación va dirigida, no proponerla para asignaturas en las que no se podrá usar toda la funcionalidad.
- El término "escalable" no es apto para explicar que la aplicación pueda aumentar en cuanto a funcionalidades. Hay que usar "extensibilidad".
- En las encuestas dirigidas a personas con conocimientos de programación, hay que presentar un ejemplo de lo que sería el ejercicio.
- Añadir más explicación en el mockup de la creación del ejercicio por parte del programador.

### **Negocio**

- Crear un marketing en dos fases:
  1. Primero proporcionar la aplicación a los programadores. Incitarlos a que creen esos ejercicios iniciales que requerimos.
  2. Hacia las escuelas, para que compren licencias con ejercicios a los que puedan dar uso.
- Regalar un 1 año a las escuelas con total acceso a las funcionalidades de la aplicación.

### **Funcionalidades**

- Con respecto a la carga inicial, crear una carga inicial de ejercicios, por ejemplo, proporcionando la aplicación primero a los programadores que a las escuelas.
- La gestión documental no aporta demasiado por sí misma, en el caso de seguir con la idea, hay que añadir alguna funcionalidad más.
- Tener en cuenta el lenguaje Alice (añadir más programación de la que teníamos pensada).
- No descartar la idea de enseñar programación. Podríamos crear pequeños cursos para los alumnos para que se inicien en el mundo de la programación. Se puede apoyar esta idea con concursos para que se ayuden entre ellos.

### **Críticas positivas**

- Explicados los casos de uso antes que los mockups. Siempre se debe hacer así.
- Vendida la idea del producto en menos de 30 segundos (Elevator pitch). Buen inicio.
- Presentación en general excelente: la distribución de la información, la forma de hablar y de dirigirse al público.
- Explicado perfectamente a que está destinada la aplicación.
- Coste actual frente al presupuesto bien mostrado.