**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.