**FEEDBACK GRUPOS**

* No concentrar muchos datos en una misma diapositiva combinando tamaños de letra distintos y varios colores diferentes (QRico)
* No mezclar 3D y 2D en las gráficas y fotos
* No usar distribuciones/rangos, sino valores fijos en las gráficas de tartas con rangos grandes.
* Se rechaza el feedback por falta de recursos/tiempo o porque no interesa al cliente.
* El feedback de los clientes es sagrado *(O tiene que parecer que nos lo es)*
* La demostración debe contener todo lo que hay (en referencia a los casos estrella, no toda la funcionalidad) no solo lo nuevo que se ha hecho.
* Los datos en las demostraciones deben ser realistas, o bien que den apariencia de realidad.
* Explicar cómo interpretar las gráficas burndown y burnup
* No hay que asumir que el público sepa de algo.

**FEEDBACK CLIMBCODE**

* Asociar commits con issues
* Refinar los precios de la escuela
* Transparencias 35 (desviaciones globables) y 39 no claras
* Aclarar lo del .value
* No hay que trabajar tanto >:-)))) EKISDE
* Métrica de rendimiento horas/ horas y describir como de buena o malo es la performance (acotando los posibles valores para tener referencia de cuánto es bueno y cuánto es malo). Cambiar SPs a ½ Hora
* Ejemplos de métrica de rendimientos
* Raking de performance (Patri).
* Explicar las gráficas.

**PRÓXIMO SPRINT**

* Versión online final.
* Plan de marketing.
* Organización en grupo de un evento en el que se anuncien, compañías, profesores, etc.
* Plan claro para la organización del evento.
* Como vamos a ganar dinero.
* Quitar el tiempo que emplea cada uno en las tareas o no gastar tanto tiempo ahí. Reducir tareas personales en la presentación.
  + Project status: categorías sobre lo que hemos trabajado ‘pagos’, ‘seguridad’, poco más. Medida de rendimiento con ranking.
* Lanzamiento individual.
* Lanzamiento de la clase.
* Plan de negocio.
* Anuncios para cada uno de los roles.
  + Programadores
  + Escuelas: profesores y usuarios.
  + Demo global como ahora.
* Plan de negocio junto con la idea.
* Mostrar lo mínimo y más importante, cuidar el ritmo.

**FEEDBACK GENERAL**

* Hacer un teatro /anuncios
* Versión final del proyecto, disponible online
* Plan de marketing
* Organización en grupo de un evento en el que se anuncien inversores, compañías, etc
* Varias demostraciones, para la persona que va a pagar, usuarios, inversores, etc
* Siempre poner quién está logado en la demo.
* Caso bueno y caso malo de las medidas de rendimiento. Sistemas de castigo y recompensas por el rendimiento.
* Medidas de evolución de cada integrante.
* Decir como se gana dinero.
* Idea, cómo ganar dinero, demo para distintos perfiles, cómo se va a hacer el marketing, lecciones aprendidas de los problemas. Pierden peso las tareas individuales.
* Hay que organizar el evento de lanzamiento tanto nosotros como la clase entera.
* Pensar en invitados para la organización.
* Anuncios para cada rol (vídeos?)

**Evento**

* Dia y hora.
* Lugar
* Invitados: Los del plan de pilotaje, posibles inversores (directores, editoriales, Junta de Andalucía). No solo individuales, general inversores, otras empresas.
* Publicidad, plan de difusión. Se puede usar a los profesores.
* Idealmente conjunto mañana y tarde.
* Presentación de todo el grupo de clase.
* Horario, calendario
* Logo.
* Temática
* Programa
* Planificación de cómo se van a desarrollar.
* Tarjetas de identificación?