

LABORATORIO 3

Contenido del Informe:

1. Antecedentes y Problemática
2. Segmento o público objetivo
3. Nombre de Propuesta de Producto o Sistema de Información
4. Competidores (Productos o Sistemas de Información existentes o emprendimientos – Ver Cuadro de referencia – Anexo A)
5. Breve descripción de Propuesta de Producto o Sistema de Información

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Antecedentes y Problemática:

En la sociedad contemporánea, diversas áreas como la salud pública, la participación ciudadana, la seguridad y bienestar en el trabajo, la gestión educativa, la transformación digital, la sistematización de procesos de negocio, y la mejora continua de procesos de negocio enfrentan necesidades críticas. Estas necesidades son impulsadas por factores globales, culturales, sociales, ambientales y económicos que afectan a empresas, grupos poblacionales, y a la sociedad en general. La identificación precisa de estos desafíos es esencial para desarrollar soluciones efectivas que respondan a las demandas actuales.

Para abordar estas necesidades críticas, es fundamental realizar una aproximación preliminar que describa los antecedentes y caracterice la problemática identificada. En este proceso, se recomienda seguir la técnica de los 5Ws, tomando como referencia el artículo disponible en este enlace: <https://www.nngroup.com/articles/problem-statements/>. Es importante destacar que en esta sección no se debe mencionar ninguna propuesta de solución. Esto significa que no se debe hacer referencia a la posible creación de aplicaciones móviles, sistemas web, plataformas virtuales, aplicaciones web móviles, portales web, sistemas de información tipo ERP, productos de CRM, productos de E-Commerce u otras soluciones tecnológicas. La atención debe centrarse únicamente en la identificación precisa del problema.

Importante: En esta sección **NO SE DEBE DE MENCIONAR LA PROPUESTA DE SOLUCIÓN**

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
Antecedentes y Problemática	La descripción de la declaratoria de problemas considera una explicación de los antecedentes a la problemática central que se tiene como objetivo brindar alternativas de solución. Las definiciones de las declaraciones de	La descripción de la declaratoria de problemas considera parcialmente una explicación de los antecedentes a la problemática central. Las definiciones de las declaraciones de	La descripción de la declaratoria de problemas no considera una explicación de los antecedentes a la problemática central. Las definiciones de las declaraciones de problemas no



	problemas siguen la técnica de los 5Ws.	problemas siguen parcialmente la técnica de los 5Ws.	siguen la técnica de los 5Ws.
	Hasta 5 puntos	Hasta 2.5 punto	0 puntos

Segmento o público objetivo:

Descripción de los segmentos de usuarios asociados al dominio del problema, incluyendo características demográficas e información estadística que sustente que existiría una intención de uso de la propuesta de solución. Por ejemplo, se pueden considerar los siguientes segmentos de usuarios: **Usuarios Administradores, Usuarios Operativos, Usuarios del Tipo Cliente, Usuarios del Tipo Proveedores.**

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
Segmento o público objetivo	Se identifica y describe al público objetivo quien está relacionado directamente a la declaración de los problemas previamente descritos.	Se identifica y describe parcialmente al público objetivo. Omite a ciertos usuarios que están relacionado directamente a los problemas previamente descritos.	No se identifica eficientemente al público objetivo que están relacionado a los problemas previamente descritos.
	Hasta 2 puntos	Hasta 1. punto	0 puntos

Nombre de Propuesta de Producto o Sistema de Información:

Producto de software que brinde soporte a un tipo de entidad organizativa y a un modelo de negocio específico (Listado de Tipos de Entidades organizativas y Tipos de Negocio – Anexo 1). El producto tiene que ofrecer una experiencia de uso de software de escritorio o web o aplicación móvil, cuyo propósito tiene que estar orientado a satisfacer las necesidades identificadas para un público objetivo específico.

En términos generales, el producto de software o sistema de información debe de ser capaz de atender temas relacionados salud pública, participación ciudadana, seguridad y bienestar en el trabajo, gestión educativa, transformación digital, sistematización de procesos de negocio, mejora continua de proceso de negocio que consideren factores globales, culturales, sociales, ambientales y económicos.

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
Nombre de Propuesta de Producto o Sistema de Información	El nombre permite comprender totalmente el propósito del producto o sistema de información.	El nombre permite comprender parcialmente el propósito del producto o sistema de información.	El nombre no permite comprender el propósito del producto o sistema de información.
	Hasta 2 puntos	Hasta 1. punto	0 puntos

Competidores (Productos o Sistemas de Información existentes o emprendimientos):

Identificación y descripción de los principales competidores directos (3 como mínimo) con modelos de negocio basados en productos digitales similares, o en su defecto competidores indirectos con ofertas parcialmente similares.

Productos similares o complementarios.

Se refiere a productos de software licenciado o libre que se encuentra en el mercado cuyas funcionalidades ofrecidas atienden exactamente las necesidades identificadas o atienden necesidades análogas.

- o Nombre Del Producto
- o Tipo De Licencia
- o Tecnología (Lenguaje De Programación, Motor De Base De Datos)
- o Funcionalidades

Cuadro de comparación de productos.

Determinación de características más relevantes que permitan realizar un análisis competitivo de los productos existentes.

- o Emplear el “Cuadro de Análisis – Anexo 2” para presentar la comparativa realizada.
- o Incluir como anexos: capturas de pantalla, cuadros técnicos, entre otros.

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
Competidores (Productos o Sistemas de Información existentes o emprendimientos)	<p>Se identifican 5 o más competidores directos o indirectos y se realiza el análisis competitivo de estas con relación a la propuesta de producto de software o sistema de información que se pretende diseñar.</p> <p>Desarrolla totalmente el anexo A, incluye capturas de pantallas de las funcionalidades o prestaciones de los productos de software o sistemas de información competidores, anexa documentaciones técnicas o documentación funcional de dichos productos de software.</p>	<p>Se identifican parcialmente a 5 o menos competidores directos o indirectos. El análisis competitivo no es suficiente descriptivo para comprender si existe una la relación o comparación a la propuesta de producto de software o sistema de información que se pretende diseñar.</p> <p>Desarrolla parcialmente el anexo A, omite o no incluye capturas de pantallas de las funcionalidades o prestaciones de los productos de software o sistemas de información competidores. No anexa documentaciones técnicas o documentación funcional de dichos productos de software.</p>	<p>No se realiza el análisis de competidores.</p>
	Hasta 5 puntos	Hasta 2,5 puntos	0 puntos

Descripción de Propuesta de Producto o Sistema de Información:

Descripción en términos generales de los beneficios que el modelo de negocio tratado alcanzaría de contar con el Producto o Sistema de Información que propone diseñar.

Importante: En esta sección SI DEBE DE MENCIONAR LA PROPUESTA DE SOLUCIÓN, DESCRIBIR LAS POSIBLES FUNCIONALIDADES O CARÁCTERISTICAS DEL PRODUCTO PROPUESTO.

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
Descripción de Propuesta de Producto o Sistema de Información	<p>La descripción permite comprender las posibles funcionalidades que contará su producto o sistema de información y como esta podrá atender o proponer alternativas de solución a los problemas identificados.</p> <p>La descripción permite comprender la propuesta de valor de su producto o sistema de información.</p>	<p>La descripción permite comprender parcialmente las posibles funcionalidades que contará su producto o sistema de información y como esta podrá atender o proponer alternativas de solución a los problemas identificados.</p> <p>La descripción permite comprender parcialmente que problemas identificados podrán ser atendidos con la propuesta de su producto o sistema de información.</p>	<p>No se comprende la propuesta de valor del producto o sistema de información propuesto.</p>
	Hasta 2 puntos	Hasta 1. punto	0 puntos

Criterio de Calificación	Excelente	Promedio	Deficiente
--------------------------	-----------	----------	------------

Catálogo preliminar de requisitos funcionales y no funcionales	<p><u>Requisitos Funcionales:</u></p> <p>La descripción de los requisitos funcionales debe de describir qué debe hacer el sistema.</p> <p>Se centran en las funcionalidades y servicios que el sistema debe proporcionar.</p> <p>La redacción debe de usar verbos de acción, deben de ser claros, concisos y evitar ambigüedades.</p> <p>Deben de especificar una única función por requisito</p> <p><u>Requisitos No Funcionales:</u></p> <p>Describen cómo debe ser el sistema. Especifican atributos de calidad, restricciones y propiedades como rendimiento, usabilidad, seguridad, entre otros que puedan tener relación con el contexto del problema.</p> <p>Deben incluir criterios cuantificables para ser verificables; a menudo requieren métricas o estándares específicos.</p> <p>La redacción debe de Incluir criterios de medición claros que puedan ser verificables y testables.</p>	<p><u>Requisitos Funcionales:</u></p> <p>Descripción incompleta o vaga: Los requisitos funcionales describen parcialmente qué debe hacer el sistema, pero algunas funcionalidades esenciales no están claramente definidas.</p> <p>Falta de enfoque en las funcionalidades clave: No todos los servicios y funciones que el sistema debe proporcionar se especifican adecuadamente, o algunos se describen de forma ambigua.</p> <p>Uso inconsistente de verbos de acción: Aunque se utilizan algunos verbos de acción, la redacción en general puede ser confusa, imprecisa o presentar ambigüedades.</p> <p>Ambigüedades o falta de claridad: No todos los requisitos son claros y concisos, lo que dificulta la comprensión o interpretación de lo que se espera del sistema.</p> <p>Funcionalidad no específica: Algunos requisitos describen más de una función</p>	<p>No se comprende la redacción de los requisitos funcionales y no funcionales.</p>
---	---	--	---

		<p>por requisito o no están enfocados en una única acción clara.</p> <p><u>Requisitos Funcionales:</u> No</p> <p>Descripción incompleta: Los requisitos no funcionales describen cómo debe ser el sistema, pero algunos atributos de calidad, restricciones o propiedades como rendimiento, usabilidad o seguridad no están suficientemente desarrollados o son ambiguos.</p> <p>Falta de criterios cuantificables: No todos los requisitos incluyen criterios verificables o métricas específicas. Aunque se mencionan atributos del sistema, estos no siempre son medibles.</p> <p>Criterios de medición no claros: Los criterios de medición o los estándares no son completamente claros, lo que dificulta la verificación o el testeado del sistema.</p> <p>Ambigüedades en la redacción: La redacción de algunos requisitos no funcionales</p>	
--	--	--	--

		presenta ambigüedades, lo que afecta su claridad y dificulta la evaluación de si el sistema cumple con ellos.	
	Hasta 4 puntos	Hasta 2 puntos	0 puntos

Anexo 1 - Listado de Tipos de Entidades organizativas y Tipos de Negocio**Tipos de Entidades organizativas:****1. Instituciones y Organizaciones:**

- Descripción: Este grupo engloba entidades formales con una estructura organizativa definida y un propósito específico, como instituciones educativas, organizaciones gubernamentales, asociaciones profesionales, fundaciones, entre otras. Su funcionamiento está regido por normativas y su financiamiento puede provenir de diversas fuentes, como matrículas, subvenciones, donaciones, patrocinios y financiamiento gubernamental.
- Modelo de negocio: Su modelo de negocio varía según su naturaleza. Por ejemplo, las instituciones educativas pueden basarse en matrículas y financiamiento estatal, mientras que las organizaciones gubernamentales se financian principalmente a través de presupuestos asignados.

2. Empresas (Corporaciones Nacionales / Transnacionales, Grandes, pequeñas, micro e individuales):

- Descripción: Las empresas son entidades económicas que buscan generar ingresos a través de la producción, venta o prestación de bienes y servicios. Pueden clasificarse según su tamaño y alcance operativo. Su modelo de negocio varía según su sector, mercado objetivo y estrategias comerciales.
- Modelo de negocio:
 - Corporaciones Nacionales / Transnacionales: Modelos de negocios complejos que pueden incluir diversificación de productos, expansión internacional, estrategias de marketing a gran escala, etc.
 - Grandes empresas: Modelos basados en economías de escala, innovación tecnológica, marketing masivo, etc.
 - Pequeñas empresas: Modelos centrados en nichos de mercado, atención personalizada, bajos costos operativos, etc.
 - Microempresas e individuales: Modelos más simples basados en servicios especializados, freelance, artesanía, consultoría, entre otros.

3. ONG's (Organizaciones No Gubernamentales):

- Descripción: Las ONG son organizaciones independientes de carácter no lucrativo que operan en diversos ámbitos sociales, ambientales, humanitarios, culturales o de desarrollo. Su financiamiento proviene de donaciones, subvenciones, campañas de recaudación de fondos y colaboraciones con organismos públicos y privados.
- Modelo de negocio: Basado en la obtención de fondos a través de donaciones, subvenciones, eventos de recaudación de fondos, etc., para financiar sus actividades sin fines de lucro en beneficio de la sociedad.

4. Gobierno (Municipal, Regional, Nacional):

- Descripción: El gobierno se refiere a las instituciones y órganos de poder encargados de la administración pública y la gestión de los asuntos gubernamentales. Su financiamiento proviene principalmente de impuestos, tasas, contribuciones y otros ingresos públicos.
- Modelo de negocio: Financiado principalmente por impuestos y otros ingresos públicos, utilizado para proporcionar servicios públicos, programas sociales, infraestructuras, seguridad y regulación.

5. Clubes:

- Descripción: Los clubes son organizaciones sociales o recreativas conformadas por individuos con intereses comunes. Obtienen financiamiento a través de cuotas de membresía, patrocinios, donaciones, eventos y actividades organizadas por el club.
- Modelo de negocio: Dependiendo del tipo de club, puede basarse en cuotas de membresía, patrocinios, eventos, actividades recreativas, etc.

Tipos de negocios:

1. **Industriales:** Incluyen empresas dedicadas a la fabricación de productos en grandes cantidades, como industrias automotrices, manufactura de productos electrónicos, textiles, productos químicos, entre otros.
2. **Comerciales:** Son negocios centrados en la compra y venta de bienes, actuando como intermediarios entre productores y consumidores. Ejemplos incluyen mayoristas, distribuidores, tiendas departamentales, entre otros.
3. **Financieras:** Comprenden instituciones que ofrecen servicios financieros, como bancos, compañías de seguros, casas de bolsa, fondos de inversión, gestión de activos, entre otros.
4. **Extractivas:** Engloban empresas dedicadas a la extracción de recursos naturales, como petróleo, gas, minerales, madera, agua, entre otros.
5. **Agroindustriales:** Son negocios que combinan la producción agrícola con procesos industriales, como plantas de procesamiento de alimentos, agricultura intensiva, producción de biocombustibles, entre otros.
6. **Educativos:** Comprenden instituciones y empresas dedicadas a la educación y formación, como escuelas, colegios, universidades, academias de idiomas, centros de capacitación, entre otros.
7. **Recreativos:** Incluyen negocios y servicios relacionados con el entretenimiento y el ocio, como parques temáticos, cines, centros de juegos, parques de diversiones, entre otros.
8. **Servicios:** Engloban una amplia gama de negocios que ofrecen servicios a clientes y empresas, como consultoría, servicios de tecnología de la información, limpieza, transporte, salud, bienestar, entre otros.
9. **Negocio en línea (e-commerce):** Se desarrolla principalmente en internet, donde se venden productos o servicios a través de una plataforma digital, como tiendas en línea, marketplaces, servicios de suscripción, etc.
10. **Franquicias:** Consiste en replicar un modelo de negocio exitoso ya establecido, donde los franquiciados adquieren el derecho de operar bajo una marca y siguiendo un sistema y estándares previamente definidos.
11. **Minorista:** Se centra en la venta directa al consumidor final, a través de tiendas físicas, boutiques, quioscos, entre otros.
12. **Mayorista:** Vende productos a granel a otros negocios o distribuidores, en lugar de vender al consumidor final.
13. **Alimentos y bebidas:** Incluye restaurantes, cafeterías, bares, food trucks y otros establecimientos dedicados a la preparación y venta de alimentos y bebidas.
14. **Consultoría:** Brinda servicios de asesoramiento y consultoría en áreas específicas, como gestión empresarial, tecnología, marketing, recursos humanos, entre otros.
15. **Bienes raíces:** Se enfoca en la compra, venta, alquiler y gestión de propiedades inmobiliarias, como casas, apartamentos, terrenos, locales comerciales, entre otros.
16. **Eventos y entretenimiento:** Organiza y ofrece servicios relacionados con eventos, como planificación de bodas, organización de conciertos, gestión de espacios de entretenimiento, entre otros.
17. **Cuidado personal y salud:** Incluye salones de belleza, spas, gimnasios, centros de salud, clínicas, servicios de terapias alternativas, entre otros.
18. **Tecnología y software:** Desarrolla, vende o presta servicios relacionados con tecnologías de la información, software, aplicaciones móviles, hardware, servicios en la nube, entre otros.

Anexo 2 – Cuadro comparación de Productos

Panorama de análisis competitivo					
¿Por qué llevar a cabo este análisis?		Escriba en el recuadro la pregunta que busca responder o el objetivo de este análisis.			
(En la cabecera colocar por cada competidor nombre y logo)		Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor 4
Perfil	Visión general				
	Ventaja competitiva ¿Qué valor ofrece a los clientes?				
Perfil de Marketing	Mercado objetivo				
	Estrategias de marketing				
Perfil de Producto	Productos & Servicios				
	Precios & Costos				
	Canales de distribución (Web y/o Móvil)				

	Funcionalidades Generales				
	Funcionalidades Específicas				