

Hablemos de: Developer Advocacy



Jhony Grillet (a.k.a. @ch1nux)

(a.k.a. El Aguacate Programador)



Un poco de mí 🥏

- Javascript Developer (circa 2012).
- Profesor universitario.
- Ingeniero de Sistemas.
- Mentor e instructor de 4Geeks Academy España y Venezuela.
- Mentor y bloguero a tiempo parcial.
- Actualmente trabajo en una empresa
- "insurtech" llamada Venemergencia

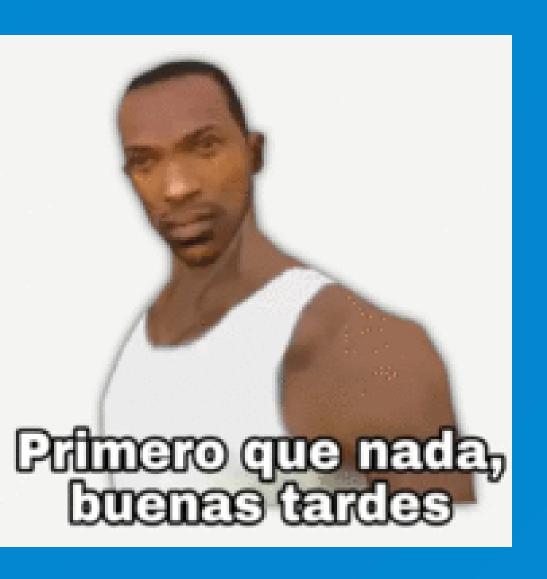


Contenido del taller

- Contexto e introducción.
- Qué no es.
- Una definición [in]formal
- Aspectos fundamentales.
- Estrategias.
- Que se necesita.
- Programas exitosos.
- Consideraciones Finales





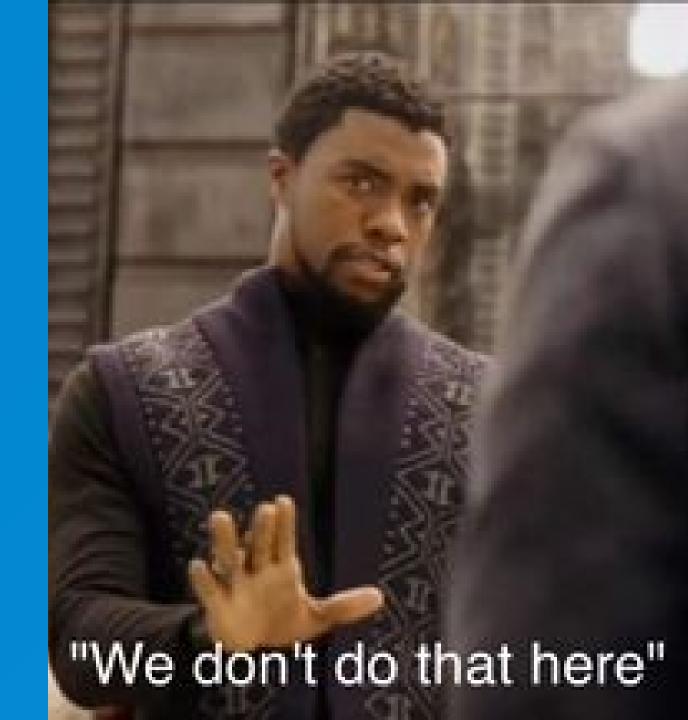


Contexto e introducción

- A menudo se conoce bajo el(los) nombres de: Developer Relations, Developer Evangelists, API Evangelists y Developer Avocados.
- Developer Advocacy NO es nuevo.
- Empezó como un rol de ventas.
- Su público es técnico o aficionado.
- Orientado solo a tecnología.

Que NO es

- Un rol de ventas.
- Una sola persona.
- Un proceso más.
- Obligatorio.
- Una sola área.
- Solo hablar de código.
- Gratis.



Developer Advocacy

Se refiere al programa **multidisciplinario**, con representación individual o en nombre de una empresa, que se centra en la **creación de contenido** de **valor** para establecer **comunidades**, potenciales relaciones comerciales con particulares y/o otras empresas.



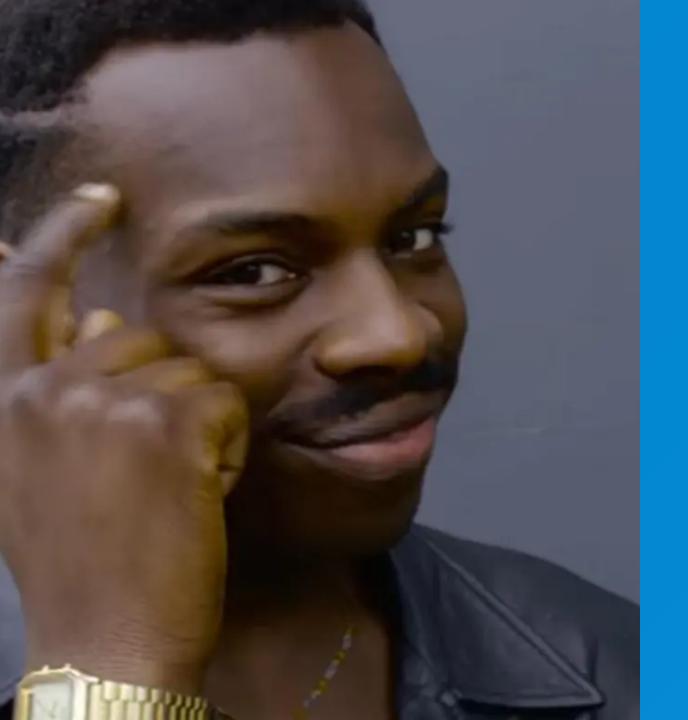


Aspectos fundamentales (las 4 "C").

- **Código**: Mostrar productos o servicios, stacks, procesos de construcción, patrones de diseño, APIs.
- **Contenido**: Tutoriales, blogs, boletines de correo con avances en tecnología de la empresa.
- **Comunicación**: Podcasts, webinars, conferencias, charlas gratuitas o patrocinadas.
- **Comunidad**: Por fortuna, las redes sociales y muchas aplicaciones como Discord y Slack han facilitado la creación de comunidades.

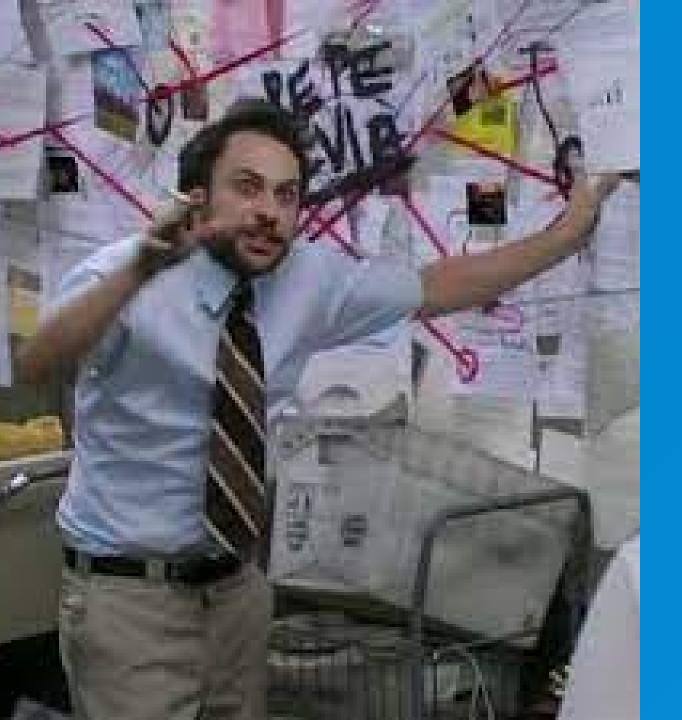


- 1. Establecer comunidades interactivas en torno a la marca del producto o servicio
- 2. Generar visibilidad del producto o servicio
- 3. Mantener o aumentar un retorno de inversión sostenible y real en el tiempo
- 4. Crear contenido en torno a la marca del producto o servicio.
- 5. Definir una estrategia de marketing que sea transversal e involucre la mayor parte de la empresa, especialmente desarrolladores



Que se necesita.

Developer Avocado tiene experiencia suficiente en su área, la necesaria para poder explicar los conceptos y el valor que aporta, de una forma simple y didáctica.



Que se necesita

Empatía: Muestra curiosidad genuina y pasión por lo que está hablando y/o escribiendo, por el contenido que está produciendo y por el valor que está predicando, y dicha pasión la transmite a la comunidad.



Que se necesita

Escuchar: Tiene escucha activa de oportunidades de mejora y no solo para reaccionar, evitando todos los posibles sesgos cognitivos y malentendidos antes, durante y después de la negociación/comercialización de producto.



Programas exitosos

Google incluye uno de los mejores programas de onboarding en una empresa de tecnología de software.

Twillio posee una academia completamente gamificada con retos y premios en metálico que involucran el consumo de sus servicios.





Programas exitosos

El CEO de Vercel, Guillermo Rausch es también Developer Advocate, siendo que es su creador.

MongoDB ha creado una academia global y gratuita para enseñar a usar su producto en multitud de lenguajes de programación.





Programas exitosos

Multitud de webinars, podcasts y su propia agencia de Developer Advocacy, Notionology

X-Team ofrece a sus desarrolladores, entre múltiples beneficios, un bono de \$2500 USD para consumos personales.







Consideraciones finales

- Caracterizar los productos tecnológicos.
- Caracterizar el público objetivo.
- Definir el lenguaje de cara al público objetivo.
- Definir los canales de comunicación a utilizar.
- Hace énfasis en el valor que se está aportando.



Consideraciones finales

- Tomar en consideración el tiempo, los recursos didácticos y el interés del público objetivo.
- Estar en constante revisión de los objetivos mediante indicadores.
- La comunidad es un excelente indicador de un programa de developer advocacy exitoso.

