

Brief de Producto XR

- **Audiencia Target** - Describe con detalle quién usaría la aplicación, quién sería la audiencia (demografía, status social, preferencias, geografía, etc).
- **Para quién no es la aplicación** - Comenzar a mencionar aquel público que no sería nuestro target, de esta manera podemos tener de manera clara la orientación al servicio.
- **Tamaño del mercado y cuáles serían nuestros canales de venta.** Luego de generar la audiencia target podemos definir mejor el tamaño correcto del mercado. Realizar una investigación profunda con datos históricos y proyecciones. Además describir el modo de venta o cómo se hará conocida la app respecto a su audiencia.
- **Implementación** - Aterrizar la app. ¿Será AR, VR, MR? ¿Será 3DOF o 6DOF? ¿Será web-ar o mobile ar? ¿Se usará smartphone o headsets?
- **Tecnologías necesarias** - ¿Se requerirá controlador xbox o controlador háptico? ¿Es necesario encender el GPS?
- **Comportamiento** - ¿El usuario permanecerá sentado o parado? ¿Cuanto tiempo se estima el uso de la app?
- **Puntos claves** - Escribe 10 puntos claves que tendrá la app teniendo en cuenta Historias de Usuario. https://es.wikipedia.org/wiki/Historias_de_usuario

Visualización del producto

- Diagrama de flujo de la experiencia del usuario: diagrama de flujo que muestra cómo desplazarse en la aplicación. Represente cada pantalla o experiencia principal como una caja o tarjeta en el diagrama, y conecte las cajas con líneas y flechas para mostrar el flujo.
- Wireframes: imágenes en bruto que muestran lo que el usuario realmente verá en la aplicación. Concéntrese en las pantallas y funciones más importantes. Usa múltiples dibujos para encadenar un flujo. No gastes demasiada energía en hacer que se vea hermosa.