App: The Human Story

La tecnología ha ido avanzando a través de los años pasando por los bulbos hasta los transistores. Hoy en día hablar de una laptop o un celular (enfocándonos en esas dos tecnologías) se necesitó un gran avance por un lado Bill Gates por otro lado Steve Jobs con dos visiones muy diferentes que con ello han obtenido diferentes logros. En el caso de Steve Jobs en 2007 revolucionó el uso del celular (iphone) promoviendo la comodidad, el estilo y sobre todo la funcionalidad no solo para llamar o mensajear como en un inicio era el objetivo, si no de crear “algo” para mejorar, ayudar a realizar ciertas tareas, todo esto para que en nuestro lenguaje convencional se uniera una nueva palabra, “Aplicaciones”, ese “algo” que ayudaría a mejorar nuestra vida. En la película se habla de Kickstarter, en un inicio jamás había escuchado de ello, sin embargo, con la idea de ir creando aplicaciones para distintos temas o ámbitos de la sociedad se necesitaba una plataforma de financiamiento de proyectos y encajaba perfecto para todos aquellos desarrolladores en Apple.

En el documental algunos desarrolladores de aplicaciones hablan de que una aplicación ayuda a mejorar la calidad de vida de una persona, donde estas personas están dispuestas a pagar para poder conseguir aquella aplicación, con esto generando ganancias en millones de dólares para dichas aplicaciones en un inicio no fue fácil aún estaban tentando el terreno. Dichas aplicaciones revolucionaron poco a poco ya que se empezó a buscar una visión de mercado, segmentación de ello, la creación de cualquier tipo de aplicación (pasando desde juegos, diseño, edición de imágenes, citas los temas eran distintos) los usuarios deseaban tener más y más aplicaciones de cualquier índole, el diseño fue cambiando, la forma de programación fue diferente.

Lo más significativo del documental es la constancia y la dedicación para crear una aplicación, pasaran muchas horas, errores, enojos, frustraciones, pero al final la satisfacción es mayor.

Modelo de negocios, ¿Aplicación exitosa?

Respondiendo algunas preguntas clave

¿Quién es el público y qué necesitan?

Con base a las estadísticas personas entre 12 y 22 años (considerando en que en esa edad inicia la pubertad y a los 22 cuando una persona ha terminado los estudios y se enfrenta el mundo laboral), sin embargo, tendría un mayor rango

El público al que va dirigido necesita hablar con alguien que pueda dar un consejo (más allá de un amigo), consejos basados en experiencia y “correctos”. Dicha ayuda debe estar al alcance de un mensaje o llamada o nota de voz dada por especialistas en psicología que en un momento dado podría agendar una cita presencial si lo requiriera.

Considero que la aplicación en mente puede tener éxito dado qué con mi experiencia en cuanto al estrés, depresión que en algún momento sentí durante la carrera, hubiera podido pagar por escuchar con consejo que podría ayudarme. Además habrá información preventiva más allá de estadísticas ciertos ejercicios de respiración, ejercicios mentales que ayuden a atacar los principales problemas que puede tener alguien depresión, estrés (escolar, laboral), cuestiones amorosas.