

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA
Ingeniería de Software 1
Facultad de Ingeniería
Sección 10
LYNETTE GARCIA PÉREZ



Corte 2 del proyecto. Captura de requisitos

Mario Rocha -23501
Joel Jaques - 23369
Jonathan Zacarías - 231104
Luis González - 23353
Samuel Mejía - 23442

GUATEMALA, 19 de febrero 2025

Resumen

- Síntesis del trabajo que se presenta, informando al lector, en no más de 200 palabras, lo siguiente:
 - Tema del trabajo incluyendo el nombre de la entidad en la que se desarrollará, si aplica.
 - Necesidad y actualidad del trabajo
 - Objetos concretos.

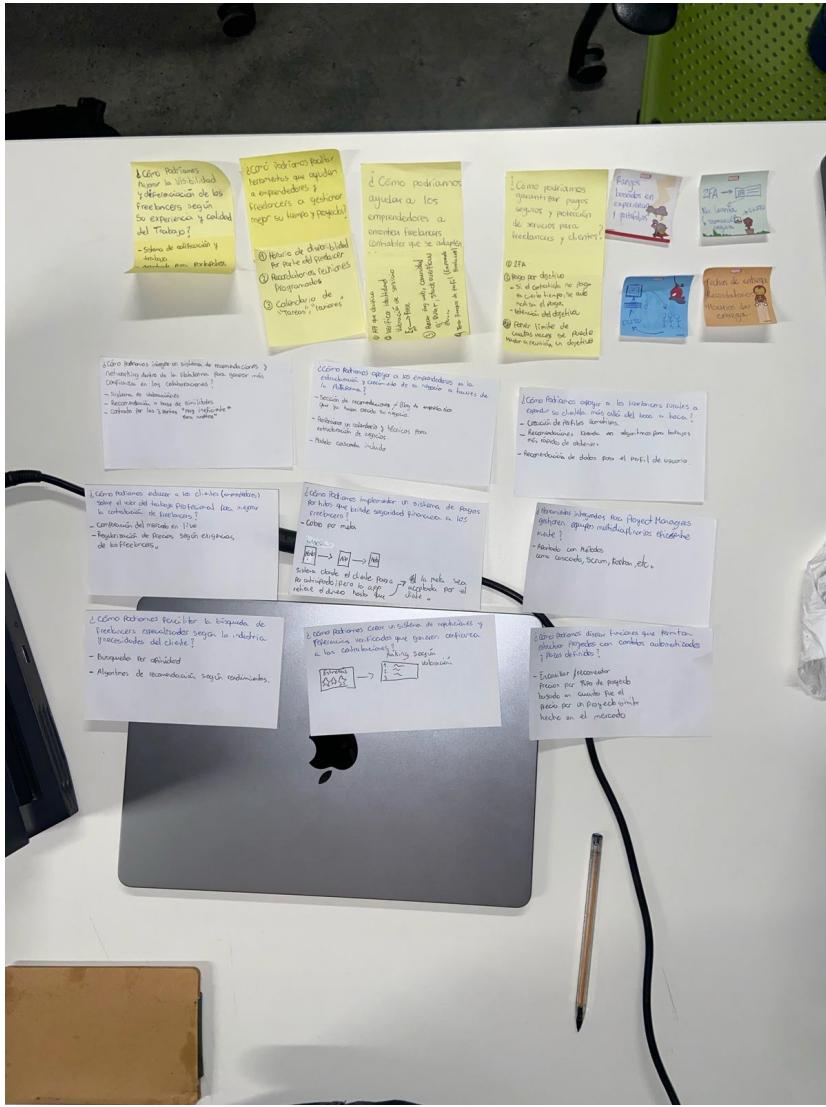
Introducción

- Debe tener lo siguiente:
 - Descripción de la entidad o persona para la que estará dirigida la solución: Se trata de describir brevemente la entidad u organización para la que se desarrolla el proyecto, su estructura, a qué se dedica, los principales procesos que se realizan especificando el área en la cual se enmarcará el proyecto que se presenta.
 - Descripción de la idea: Debe describir la idea general en la que se trabajará, incluya una descripción de la problemática que da lugar a la necesidad de la solución que se construirá.
 - Objetivos generales y específicos del informe que se está redactando mostrar evidencias del seguimiento de todos los pasos del Design Studio



Etapa de ideación

- o Listar todas las ideas generadas y con los sketches que cada uno hizo



- ¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades?

- Samuel: Poner en su perfil su cv
 - Joel: Tener rangos de perfil (Emprendedores y Freelancers)
 - Mario: Verificación de identidad.
 - Jonathan: Hacer una pagina web , comunidad
 - Beto: Implementar un sistema de verificación de identidad y evaluación de habilidades basado en certificaciones y portafolios validados.

- ¿Cómo podríamos garantizar pagos seguros y protección de servicios para freelancers y clientes?

- Samuel: Pagos parciales cuando ambos confirmen.
- Joel: 2FA (Verificación en 2 pasos)
- Mario: Confirmación de tarjetas válidas.
- Jonathan: Poner un pago por objetivo, es decir que el emprendedor divida el proyecto por entregass y que page por adelantado por así decirlo pero que se le agregue al FreeLancer por las etapas puestas
- Beto: Hacer un sistema de pagos en depósito que libere los fondos solo cuando ambas partes confirmen la entrega y satisfacción del servicio.

- ¿Cómo podríamos facilitar herramientas que ayuden a emprendedores y freelancers a gestionar mejor su tiempo y proyectos?

- Samuel: Que los freelancers pongan un calendario de disponibilidad
- Joel: Recordatorios, reuniones programadas, fechas de entrega.
- Mario: Calendario de tareas y reuniones.
- Jonathan: Recordatorio de reuniones programadas
- Beto: Integrar un calendario de tareas y reuniones con recordatorios automáticos y seguimiento del progreso del proyecto.

- ¿Cómo podríamos mejorar la visibilidad y diferenciación de los freelancers según su experiencia y calidad del trabajo?

- Samuel: Que paguen por publicidad (anuncios)
- Joel: Portafolios de presentación para los freelancers
- Mario: Por un sistema de valoración del trabajo.
- Jonathan: Calificación para los FreeLancer y emprendedores
- Beto: Crear un sistema de calificación basado en proyectos completados, feedback de clientes y certificaciones que tengan los freelancers.

- ¿Cómo podríamos integrar un sistema de recomendaciones y networking dentro de la plataforma para generar más confianza en las colaboraciones?

- Samuel: Recomendar en base a filtros y luego a similitudes o usuarios con las mismas necesidades

- Joel: Podría ser en base a lo que se necesita con lo que se ofrece, es decir crear emparejamientos.
- Mario: Recomendación a base de similitudes / valoración de trabajo.
- Jonathan: Que por cada trabajo realizado que los emprendedores dejen una reseña publica de los FreeLancer y viceversa
- Beto: Permitir a los Project Managers y freelancers dar y recibir recomendaciones verificadas que se reflejen en sus perfiles.

• ¿Cómo podríamos apoyar a los emprendedores en la estructuración y crecimiento de su negocio a través de la plataforma?

- Samuel: Poner sus objetivos y/o una descripción a futuro de su crecimiento
- Joel: Que estos puedan poner dentro de nuestra plataforma aquello que quieren lograr y lo que necesitan y en base a esa información se pueda hacer un matchmaking.
- Mario: Modelo cascada incluida en la app (project management)
- Jonathan:
- Beto: Ofrecer plantillas y asesoría en la planificación de proyectos, desde la idea hasta la ejecución.

• ¿Cómo podríamos ayudar a los freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca?

- Samuel: Que paguen por anuncios
- Joel: Que dentro de la plataforma se puedan hacer reuniones en vivo que faciliten la comunicación.
- Mario: Recomendación de datos para el perfil de usuario.
- Jonathan: Agregar un nivel de recomendación y que salga un ranking por cantidad de proyectos realizados.
- Beto: Crear un sistema de promoción y visibilidad en la plataforma basado en habilidades y ubicación, con opciones de publicidad destacada.

• ¿Cómo podríamos educar a los clientes sobre el valor del trabajo profesional para mejorar la contratación de freelancers?

- Samuel: Poner testimonios
- Joel: Tal vez con un contrato de compromiso que los obligue a no tratar mal a nadie ni viceversa, y así promover la colaboración.

- Mario: Regularización de precios según exigencias de los freelancers (mercado)
- Jonathan: Dependiendo de que quieren darle una pequeña descripción de todo lo necesario para realizar su proyecto
- Beto: Incluir una guía educativa sobre costos, calidad del trabajo y beneficios de contratar profesionales capacitados.

• ¿Cómo podríamos implementar un sistema de pagos por hitos que brinde seguridad financiera a los freelancers?

- Samuel: Definir pagos por hitos alcanzados
- Joel: Dividir el proyecto en diferentes fases y conforme se va logrando cada fase se irá dando pagos.
- Mario: Cobro anticipado por meta.
- Jonathan: Pagos por entregas ya puestos antes del empezar
- Beto: Permitir la división de pagos por poquitos, liberando fondos conforme se completan fases del proyecto.

• ¿Cómo podríamos ofrecer herramientas integradas para que los Project Managers gestionen equipos multidisciplinarios de manera eficiente?

- Samuel: poner un panel de control
- Joel: Implementando un menú con funciones específicas del perfil que le ayuden a manejar de una mejor manera todo el equipo y que él pueda crear perfiles de cada trabajador.
- Mario: Apartado con métodos como cascada, scrum, Konban, etc...
- Jonathan: tener reuniones cada cierto tiempo en grupo
- Beto: Implementar un dashboard colaborativo con gestión de tareas, seguimiento de tiempos y comunicación en tiempo real.

• ¿Cómo podríamos facilitar la búsqueda de freelancers especializados según la industria y necesidades del cliente?

- Samuel: Clasificar a los freelancers según su experiencia y habilidades
- Joel: Hacer mucha promoción e incentivación para que la gente y freelancers vean que nuestra plataforma es conveniente.
- Mario: Busqueda por afinidad.
- Jonathan: Que se agrege una descripción de las capacidades que tiene cada freelancer

- Beto: Usar un sistema de clasificación por sectores y habilidades, con etiquetas y palabras clave personalizadas.
- ¿Cómo podríamos crear un sistema de reputación y referencias verificadas que genere confianza en las contrataciones?
 - Samuel: Agregar recomendaciones
 - Joel: Que cada freelancers sea sometido a pruebas y que en base a el resultado se le dé una calificación, la cual puede ir mejorando o empeorando dependiendo de su desempeño en proyectos en los que trabaje.
 - Mario: Ranking según la valoración del usuario. (empresario y freelancer)
 - Jonathan: Al final de cada proyecto realizado el emprendedor realiza un resumen de como trabajo el freelancer.
 - Beto: Integrar un sistema de calificaciones detalladas con verificación de identidad y portafolios certificados.
- ¿Cómo podríamos diseñar funciones que permitan estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos?
 - Samuel: Definir el proyecto por hitos
 - Joel: Que al iniciar un proyecto se pueda crear una planeacion donde se plante todo esto.
 - Mario: Recomendar precios por tipo de proyecto basado en cuanto fue el precio por un proyecto similar hecho en el mercado.
 - Jonathan: Que depediendo que necesite el empresario se divida por ejemplo si solo es html le agrege una recomendacion al empresario de cuanto tiempo prodria tardar y en base a eso lo plante el.
 - Beto: Implementar contratos inteligentes con términos predefinidos, aprobaciones automáticas y seguimiento de plazos.
- o Listar las ideas más repetidas y/o más votadas que incluirán en su producto.
- ¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades?
 - Crear perfiles detallados con CV, portafolios y certificaciones verificadas, además de un sistema de rangos que clasifique a los freelancers según experiencia y habilidades.
- ¿Cómo podríamos garantizar pagos seguros y protección de servicios para freelancers y clientes?

- Implementar pagos escalonados según objetivos alcanzados, asegurando que los fondos sean liberados progresivamente conforme se cumplan las entregas pactadas.
- ¿Cómo podríamos facilitar herramientas que ayuden a emprendedores y freelancers a gestionar mejor su tiempo y proyectos?
 - Incluir un calendario integrado donde freelancers puedan indicar su disponibilidad, programar reuniones y recibir recordatorios de plazos importantes.
- ¿Cómo podríamos mejorar la visibilidad y diferenciación de los freelancers según su experiencia y calidad del trabajo?
 - Desarrollar un sistema de calificaciones y reseñas basado en la evaluación de clientes, además de permitir la promoción de perfiles mediante anuncios dentro de la plataforma.
- ¿Cómo podríamos integrar un sistema de recomendaciones y networking dentro de la plataforma para generar más confianza en las colaboraciones?
 - Implementar un algoritmo de coincidencia basado en necesidades y habilidades, junto con un sistema de reseñas mutuas entre emprendedores y freelancers.
- ¿Cómo podríamos apoyar a los emprendedores en la estructuración y crecimiento de su negocio a través de la plataforma?
 - Ofrecer plantillas de planificación y asesoramiento estratégico, permitiendo a los emprendedores definir objetivos y conectar con especialistas según sus necesidades.
- ¿Cómo podríamos ayudar a los freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca?
 - Crear un sistema de promoción basado en ubicación y habilidades, con opciones de visibilidad destacada dentro de la plataforma.
- ¿Cómo podríamos educar a los clientes sobre el valor del trabajo profesional para mejorar la contratación de freelancers?
 - Incluir una sección educativa con testimonios, guías de precios y comparaciones que ayuden a valorar el trabajo profesional.
- ¿Cómo podríamos implementar un sistema de pagos por hitos que brinde seguridad financiera a los freelancers?
 - Dividir el pago de los proyectos en fases preestablecidas, asegurando que los freelancers reciban pagos parciales conforme avancen en su trabajo.
- ¿Cómo podríamos ofrecer herramientas integradas para que los Project Managers gestionen equipos multidisciplinarios de manera eficiente?

- Implementar un panel de control con metodologías de gestión como Kanban, Scrum y cascada, además de herramientas de comunicación interna.
- ¿Cómo podríamos facilitar la búsqueda de freelancers especializados según la industria y necesidades del cliente?
 - Incorporar filtros avanzados basados en habilidades, experiencia, industria y valoraciones previas de clientes.
- ¿Cómo podríamos crear un sistema de reputación y referencias verificadas que genere confianza en las contrataciones?
 - Desarrollar un ranking de freelancers basado en calificaciones, éxito en proyectos anteriores y referencias verificadas por otros clientes.
- ¿Cómo podríamos diseñar funciones que permitan estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos?
 - Implementar contratos inteligentes que incluyan cláusulas de pago, tiempos de entrega y términos definidos automáticamente según el tipo de proyecto.

Historias de Usuario

Historias de Usuario - Emprendedores

1. Como emprendedor, quiero encontrar freelancers confiables y dentro de mi presupuesto para apoyar el crecimiento de mi negocio.

- **Contexto:** Emprendedores como Carlos y Evelyn han tenido dificultades para encontrar profesionales que se ajusten a sus necesidades y presupuesto.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo filtrar freelancers por especialidad, tarifas y experiencia.
 - Puedo ver calificaciones y reseñas de otros emprendedores.
 - Puedo comunicarme fácilmente con los freelancers antes de contratarlos.

2. Como emprendedor, quiero recibir asesoramiento sobre cómo estructurar mi negocio para evitar problemas financieros.

- **Contexto:** Emprendedores como Carlos y Evelyn enfrentaron dificultades al dejar un empleo fijo para emprender y no tenían orientación sobre cómo gestionar su transición.
- **Criterios de Aceptación:**

- Puedo acceder a recursos y guías sobre planificación financiera para emprendedores.
- Puedo recibir recomendaciones personalizadas según mi sector y nivel de experiencia.
- Puedo agendar consultas con expertos en gestión de negocios dentro de la plataforma.

3. Como emprendedor, quiero una plataforma que me ayude a gestionar pagos y contratos con freelancers de manera segura.

- **Contexto:** Los entrevistados Carlos y Evelyn mencionaron problemas al pagar a freelancers y recibir servicios de calidad.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo realizar pagos directamente a través de la plataforma.
 - Puedo generar contratos con cláusulas de entrega y pagos por hitos.
 - Puedo solicitar mediación si hay problemas con la entrega del servicio.

4. Como Emprendedor multidisciplinario, quiero una plataforma que me ayude a estructurar y coordinar proyectos con múltiples freelancers de manera eficiente.

- **Contexto:** Tanto Alejandra como Javier han enfrentado dificultades en la gestión de equipos multidisciplinarios. La falta de herramientas integradas complica la asignación de tareas, la comunicación y el seguimiento de entregas.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo crear y gestionar proyectos dentro de la plataforma, asignando tareas a cada freelancer.
 - Puedo ver el progreso de cada freelancer y recibir actualizaciones en tiempo real.
 - Puedo integrar herramientas de pago y contratos para asegurar la formalidad en los acuerdos.
 - Puedo centralizar toda la comunicación del proyecto en un solo lugar para evitar malentendidos.

5. Como Emprendedor multidisciplinario, quiero asegurarme de que los pagos y contratos con freelancers sean seguros y transparentes.

- **Contexto:** Alejandra y Javier han tenido problemas con pagos irregulares y falta de claridad en los términos de contratación con freelancers. La ausencia de acuerdos formales ha causado conflictos en algunos proyectos.

- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo generar contratos digitales con términos claros para cada freelancer.
 - Puedo establecer pagos por hitos y liberar fondos conforme se cumplan las entregas.
 - Puedo solicitar mediación dentro de la plataforma en caso de disputas con freelancers.
 - Puedo gestionar todos los pagos dentro de la plataforma para mayor seguridad y control.

Historias de Usuario - Freelancers

1. Como freelancer, quiero encontrar clientes que busquen mis servicios y que ofrezcan pagos justos.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis a menudo tienen dificultades para encontrar clientes confiables y con presupuestos adecuados.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo ver publicaciones de proyectos y postularme fácilmente.
 - Puedo establecer mis tarifas y condiciones de trabajo.
 - Puedo acceder a clientes verificados para evitar fraudes.

2. Como freelancer, quiero mejorar mi visibilidad y obtener más oportunidades de trabajo en mi especialidad.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis mencionaron que la competencia es alta y que necesitan destacarse para conseguir proyectos.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo crear un perfil con portafolio, certificaciones y experiencia.
 - Puedo recibir recomendaciones basadas en mis habilidades y calificaciones.
 - Puedo ser destacado en la plataforma si obtengo buenas reseñas.

3. Como freelancer, quiero una plataforma que garantice pagos seguros y proteja mi trabajo.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis han tenido problemas con clientes que no pagan o cancelan trabajos sin previo aviso.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo recibir pagos asegurados a través de un sistema de escrow (fondo de garantía).
 - Puedo generar contratos con términos de pago claros.

- Puedo reportar clientes que incumplan con los acuerdos.

4. Como veterinario independiente, quiero encontrar clientes que valoren mis servicios para hacer crecer mi negocio

- **Contexto:** Samuel y Fernando dependen del boca a boca para conseguir clientes, lo que limita su crecimiento y estabilidad.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo listar mis servicios en la plataforma con precios y descripciones claras.
 - Puedo conectar con clientes que buscan asistencia veterinaria en su región.
 - Puedo recibir valoraciones y recomendaciones de clientes anteriores.

5. Como veterinario freelancer, quiero recibir pagos asegurados para evitar retrasos o impagos.

- **Contexto:** Samuel y Fernando han tenido problemas con clientes que tardan en pagar o no cumplen con lo acordado.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo cobrar mis servicios a través de la plataforma con un sistema de pagos por hitos.
 - Puedo generar facturas digitales y tener un historial de pagos.

Modelación del sistema

Modelo de casos de uso del sistema

- Listar cada uno de los actores del sistema y describir el uso que hace del sistema cada uno de ellos.
 1. Como emprendedor, quiero encontrar freelancers confiables y dentro de mi presupuesto para apoyar el crecimiento de mi negocio.
 2. Como emprendedor, quiero recibir asesoramiento sobre cómo estructurar mi negocio para poder planificarlo financieramente.
 3. Como emprendedor, quiero una plataforma que me ayude a gestionar pagos y contratos con freelancers de manera segura.
 4. Como freelancer, quiero encontrar clientes que busquen mis servicios y que ofrezcan pagos justos.
 5. Como freelancer, quiero mejorar mi visibilidad y obtener más oportunidades de trabajo en la plataforma.
 6. Como freelancer, quiero una plataforma que garantice pagos seguros y proteja mi trabajo.

■ Descripción de Actores

Utilizar la siguiente plantilla:

Actor	Drescripción
Emprededores	Usuarios que buscan contratar freelancers para sus proyectos.
FreeLancer	Profesionales independientes que ofrecen servicios en la plataforma.
Administrador del Sistema	Encargado del mantenimiento y supervisión de la plataforma.

- Diagrama de casos de uso del sistema. Utilice UML para elaborar este diagrama recuerde que cada actor sólo puede tomar un rol en cada caso de uso.



- Descripción de Casos de uso del sistema/Historias de Usuario

Caso de Uso: Registro e Identificación

Actor: Usuario **Descripción:** Un usuario se registra en la plataforma y responde una serie de preguntas para determinar si es emprendedor o freelancer. **Flujo Principal:**

1. El usuario accede a la plataforma y selecciona "Registrarse".
2. Completa el formulario de registro con sus datos.
3. Se le presentan preguntas para determinar si es emprendedor o freelancer.
4. Se le redirige a la interfaz correspondiente según su perfil.

Caso de Uso: Publicar un Proyecto

Actor: Emprendedor

Descripción: Un emprendedor publica un proyecto detallando sus necesidades y presupuesto.

Flujo Principal:

1. El emprendedor inicia sesión en la plataforma.
2. Selecciona la opción "Publicar Proyecto".
3. Ingresa detalles como descripción, presupuesto y plazos.
4. Confirma y publica el proyecto.
5. El sistema lo pone disponible para los freelancers.
6. Elige la propuesta de los freelancers que sea de su mayor agrado

Caso de Uso: Aplicar a un Proyecto

Actor: Freelancer

Descripción: Un freelancer busca y aplica a proyectos relevantes.

Flujo Principal:

1. El freelancer inicia sesión en la plataforma.
2. Busca proyectos dentro de su categoría.
3. Revisa los detalles y requisitos.
4. Envía una propuesta.
5. Se le notifica si su propuesta ha sido elegida.

Caso de Uso: Procesar Pago Seguro

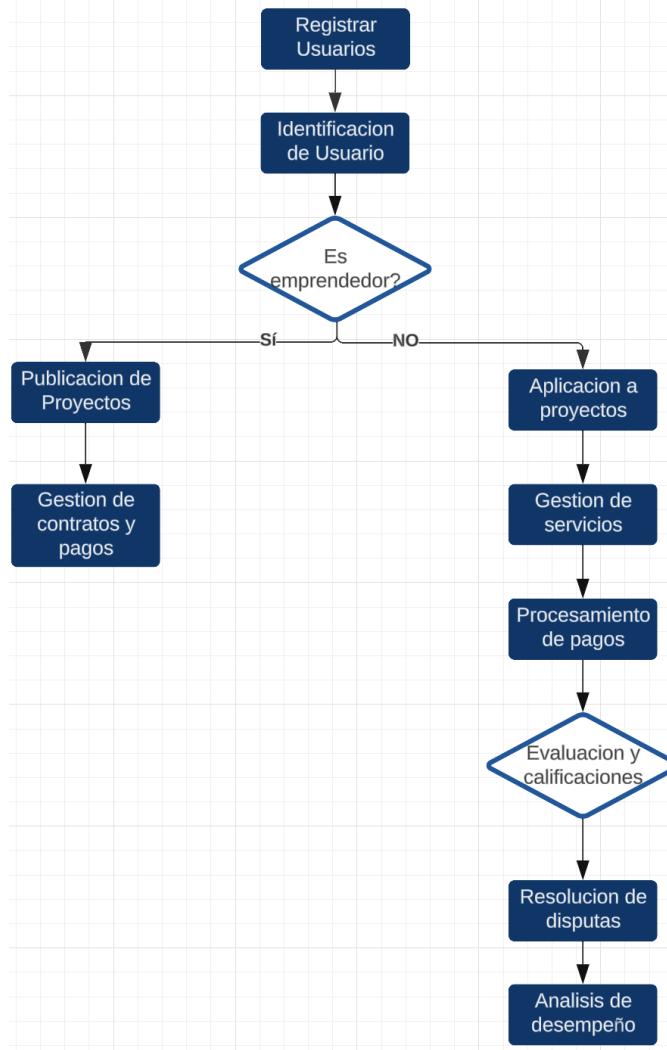
Actor: Emprendedor, Freelancer

Descripción: El emprendedor paga por los servicios y el freelancer recibe el pago una vez completado el trabajo.

Flujo Principal:

1. El emprendedor realiza el pago mediante un sistema de escrow.
2. El freelancer entrega el trabajo.
3. El emprendedor confirma la entrega.
4. La plataforma libera el pago al freelancer.

- Descripción de las historias de usuario.
- Elabore un Mapa de Historia de Usuario para comprender el flujo del producto que se está elaborando.



- Establecer la prioridad de cada una de las historias de usuario de acuerdo a su nivel de importancia para la implementación del sistema. Defina la prioridad usando el Mapa de Historias de Usuario que elaboró.

Alta prioridad: Registro de usuarios, identificación de usuario, publicación de proyectos, aplicación a proyectos, procesamiento de pagos.

Media prioridad: Evaluaciones y calificaciones, resolución de disputas.

Baja prioridad: Integración con redes sociales, herramientas de análisis de desempeño

Link del mapa:

https://www.canva.com/design/DAGgKfNlNSc/Yh7qyJiKkYDDZe9jVLBzXg/edit?utm_content=DAGgKfNlNSc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

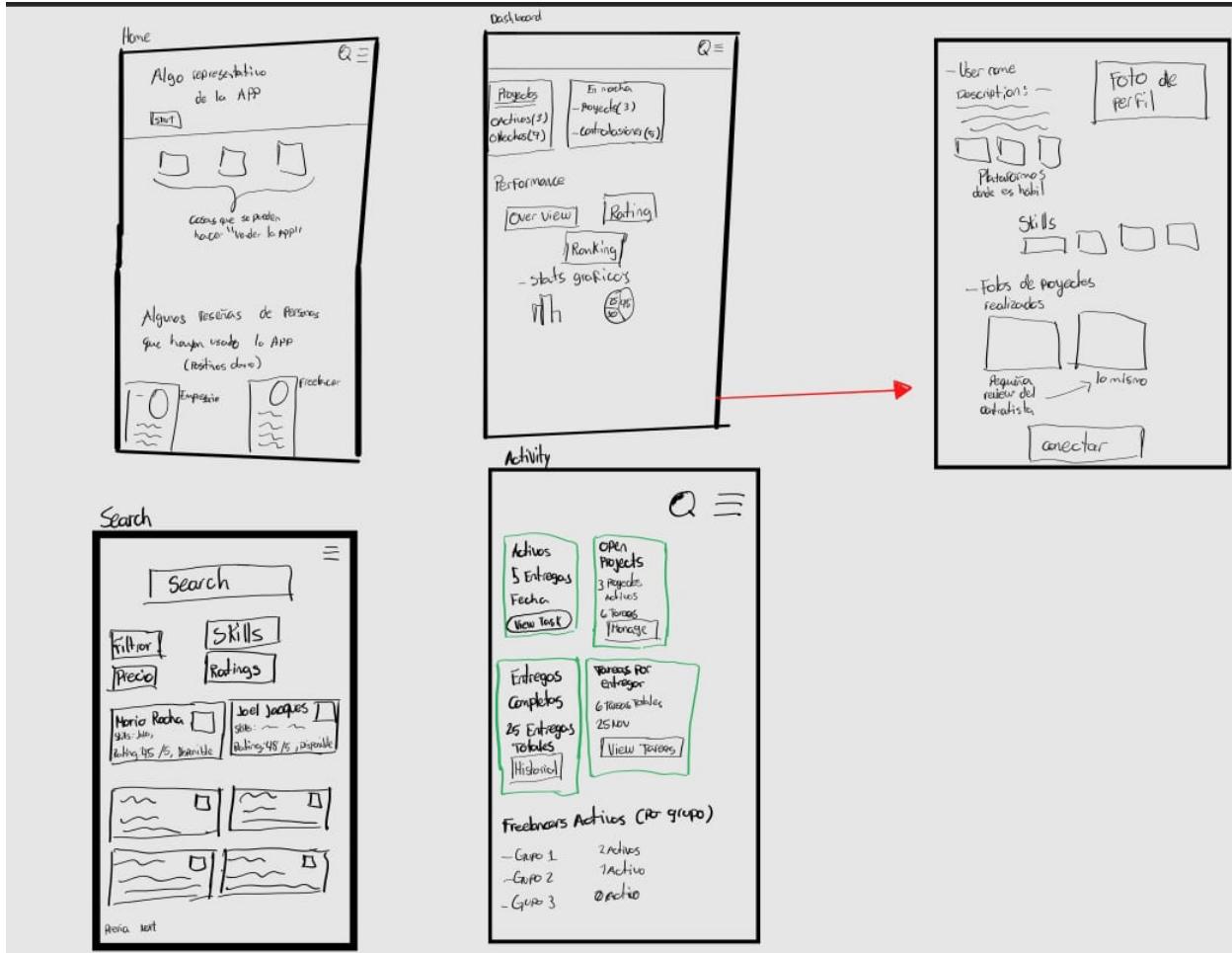
- Lista de requisitos no funcionales, debidamente clasificados. Debe redactarlos de forma que sean medibles.

Requisito no funcional	Categoría	Forma en que se medirá su cumplimiento.
CARGA RAPIDA DE PAGINA	RENDIMIENTO	SE MEDIDARA EN TIEMPO DE RESPUESTA MENOR A 3 SEGUNDOS
Seguridad	Seguridad y Privacidad	Uso de encriptación y protección contra ataques.
Capacidad de personas	Rendimiento	Soportar a 10,000 personas.
UI llamativo	Apariencia	Se medirá mediante la cantidad de tiempo que los usuarios permanecen en la aplicación mínimo 5 minutos
Escalabilidad	Rendimiento	Mantener el desempeño a pesar de la cantidad de usuarios que se unan.

Autenticación segura	Seguridad y Privacidad	Implementación de autenticación 2FA para usuarios.
Compatibilidad	Compatibilidad	La página debe de ser compatible con los diferentes navegadores
Datos seguros	Seguridad	Los datos sensibles deben estar encriptados tanto en tránsito como en reposo
Soporte para múltiples dispositivos	compatibilidad	Funcionalidad en Chrome, FireFox, Edge o Safari
Seguridad de datos	Seguridad	Medir cuánto tarda el sistema en detectar, contener y solucionar un incidente de seguridad.

Trabajo con el cliente/usuario

Prototipo de baja fidelidad:



Link hacia las pantallas:

[https://www.figma.com/design/SIGUgBNpBUpPEBvSR0eqNI/Visily-\(Community\)?node-id=1-968&t=6kNVJjZsnID50lVk-1](https://www.figma.com/design/SIGUgBNpBUpPEBvSR0eqNI/Visily-(Community)?node-id=1-968&t=6kNVJjZsnID50lVk-1)

Link de la bitacora: https://uvrgt-my.sharepoint.com/:w/r/personal/roc23501_uvg_edu_gt/Documents/Bitacora%20Trabajo%20con%20el%20cliente.docx?d=waf167dda26ba4c96bb5c4e8466c528fd&csf=1&web=1&e=kGhjUj

Informe de gestión:

Tarea	Responsable	Estado
Definir requisitos funcionales y no funcionales	Mario, Joel, Samuel y Jonathan	Completado

Creación y validación de historias de usuario	Joel y Beto	Completado
Diseño de prototipos en Visibly	Joel y Mario	Completado
Evaluación de pantallas con usuarios	Joel, Beto, Mario, Jonathan y Samuel	Completado
Creación de la bitácora de interacción con usuarios	Mario	Completado
Elaboración del diagrama de casos de uso	Jonathan	Completado
Documentación de requisitos en el informe	Jonathan	En proceso
Implementación de mejoras sugeridas en los prototipos	Mario	En proceso
Carga de documentos en el repositorio	Mario	Pendiente

Repositorio de Github

<https://github.com/jaq23369/FreelanceHub.git>

Link de la bitacora/horas trabajadas en el proyecto

https://uvrgt-my.sharepoint.com/:x/g/personal/roc23501_uvg_edu_gt/EdK4oXjb2hJOsMvaT_tHyd4BXOtJlOOTbj02ZSAyGdBgcg?e=Ifnc0Q