

Fecha de Segunda Evaluación de Aprendizaje: 03 de Diciembre de 2020

Fecha Límite de Entrega: 09 de Diciembre de 2020

IMPORTANTE: LA EVALUACIÓN DEBE SER REALIZADA DIGITALMENTE Y SUBIDA EN FORMATO PDF AL ESPACIO DE ACTIVIDAD ASIGNADO EN EL CAMPUS MIEL.

El archivo entregado, subido al campus miel, debe tener como nombre la siguiente estructura:

TPI - 2Q2020 3era EVALUACIÓN - DNIxxxxxxxxx.pdf

(sumando el número de DNI del estudiante sin puntos ni espacios)

Evaluación de Aprendizaje Nro. 3

Encuentren mis respuestas **entre líneas**.

1. ¿Qué diferencias observa entre el Elevator Pitch de Venta y la Presentación Comercial?

Una de las diferencias más grandes que hay entre cada una, es el detalle que aporta cada una, el tiempo y el objetivo.

Elevator pitch:

- **El detalle de la solución (implementación, financiación, competidores, etc.) no es tan abarcativo**
- **El tiempo de presentación es resumido, dura entre 45 y 60 segundos**
- **El objetivo es poder captar la atención e interés de quién esté escuchando, para luego tener una segunda presentación más detallada de la solución**

Presentación comercial:

- **Se tiene un detalle más completo del proyecto en sí (presentación del problema, solución, implementación, financiación, etc.)**
- **El tiempo de presentación varía entre los 10 y 15 minutos**
- **El objetivo es poder captar inversores**

2. ¿El elevator pitch puede producir un pivot en el proyecto? Justifique su respuesta

No. El objetivo del elevator pitch es poder captar la atención de posibles inversores y llegar a tener una segunda presentación más detallada.

3. ¿La presentación comercial puede producir un pivot en el proyecto? Justifique su respuesta

Sí. En una presentación comercial al tener más detalles de la solución, implementación, etc. puede existir feedback de parte de los posibles inversores, preguntas, distintos puntos de vistas, que pueden llegar a modificar la idea original. Todo esa entrada de información puede desencadenar un pivot en el proyecto.

4. Si tuviera que elegir entre el Elevator Pitch y la presentación comercial, ¿cuál eliminaría? Justifique su respuesta

Ninguna. Las dos funcionan juntas. Se necesita el elevator pitch para dar una introducción rápida, concisa de la solución. Luego en la presentación comercial hay que dar los fundamentos de la idea/solución, detalles financieros, etc. que terminen de darle un cierre completo al proyecto. Sin elevator pitch es difícil captar la atención de un inversor rápidamente, sin presentación comercial es más difícil aún que un inversor se sume al proyecto. En definitiva, no quitaría ninguna.

Pero estrictamente contestando la pregunta, eliminaría el elevator pitch. La presentación comercial incluye al elevator pitch y se puede conseguir inversores con la presentación comercial solamente. Aunque insisto, no eliminaría ninguna de las dos.

5. ¿Qué evento puede hacer fracasar la entrega final? ¿Qué mitigaciones plantearon? Si a pesar de las mitigación ocurre dicho evento, ¿qué plan de contingencia podría implementar para poder presentar la entrega final?

El corazón de la aplicación es una API corriendo en una instancia de EC2 en AWS. Si ocurriera una caída temporal de los servicios de AWS en la región en la cuál la API está ejecutándose, esto podría provocar que la aplicación no funcione correctamente.

Para mitigar ese problema, planteamos tener una instancia de la API corriendo en una región distinta. De esa manera, podemos rutear los requests hacía la API que está funcionando.

Si la mitigación no funciona, se puede correr localmente la API de manera rápida y con pocos requerimientos. De esta manera, la aplicación funcionará independientemente de tener una o varias regiones de AWS caídas.

Forma de presentación

En un documento en formato .pdf sin excepción a través de la plataforma MleL, en el plazo indicado.

Evaluación, pertinencia, amplitud y profundidad de las reflexiones.

Eficiencia de la comunicación, calidad de la presentación.