Entrega 4 - PMV 1 - 20%

**Condiciones de la entrega**

* Este documento se debe presentar en forma de Slidedoc, recuerden se debe ver el trabajo del diseñador visual, el diseñador de interacción y el editor (redacción, ortografía, orden)
* Se evalúan los criterios de transparencia e inspección. La información debe estar disponible, debe haber registros de las actividades llevadas a cabo y el tiempo invertido en ellas con toggl y debe haber actas.
* El PMV se debe llevar a la entrega y debe ser funcional, es parte de la evaluación que los docentes puedan usarlo.

**Trabajo a desarrollar**

1. Definición del problema
2. Información de contexto que soporta y complementa la definición del problema
3. Pregunta de diseño
4. Persona o personas arquetipo
5. Producto o servicio (La propuesta debe ser coherente con la definición del problema, la pregunta de diseño y el público objetivo.). Describa el producto o servicio, sus características, hable de la estructura, la estética y la función de este.
6. Producto Mínimo Viable 1
   1. Objetivo(s)
   2. Descripción del PMV: ¿Que es? y ¿como se usa? Incluya un diagrama para explicar el uso de su PMV.
   3. Escriba la hipótesis en el formato dado en clase. Debe incluir los indicadores con los cuales se medirá el éxito del MVP, por ejemplo: Número de personas que respondieron correctamente un cuestionario, número de personas que dieron sus datos para recibir más información, número de personas que completaron todo un proceso y no abandonaron, número de descargas de un audio o un documento.
   4. Pruebas o experimento con el PMV. Describa las pruebas que hizo. Use el diagrama que hizo para explicar el uso del PMV y detalle cada uno de los pasos del proceso. Haga un lista de lo que va a observar: gestos, posturas, formas de usar un objeto, lenguaje para solicitar un servicio, etc...
   5. Evidencias de la ejecución de las pruebas (fotos, videos, audios, pantallazos)
7. Análisis de la ejecución de las pruebas. Concluya sobre sus resultados, haga la evaluación de sus indicadores de éxito e identifique el impacto de los resultados en el diseño de su producto o servicio.
8. Presupuesto. Haga un presupuesto para el precio de venta de su producto (No es del PMV, es del producto completo), calcule el valor de la hora teniendo en cuenta los costos fijos y a partir de las características de su producto haga una lista de las tareas necesarias para construirlo, asigne tiempo a cada tarea y calcule el costo. Recuerde que el precio de venta incluye la ganancia.