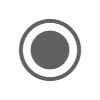
**Meeting in t3\_MFDS\_2025-20251005\_190629-Meeting Recording**

5 de octubre de 2025, 1:06a.m.

58 min 15 s

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** ha iniciado la transcripción

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 0:04  
¿Muy bien, y ustedes?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 0:11  
¿Y en qué habíamos quedado? No sé, habíamos quedado de completarlos.  
Modelos arquitectónicos las propuestas económicas, la elección de Sebas no sé si.  
Hemos ahí, de acuerdo con eso.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 0:33  
Sí, yo sí estoy de acuerdo y de hecho, nada más me gustaría mencionar que creo que lo ideal sería todavía no empezar a decantarnos por una idea en particular, porque era lo que había mencionado el profe la clase pasada. Entonces yo pienso que sigamos así, pues cada quien desglosando su idea, no.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 1:06  
Sí estaría bien este igual, pero por si las dudas, tener una idea elegida ya por si llegan a volver a preguntar.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 1:18  
Sí, claro. De hecho ya empecé, pues a desglosar lo de la presentación detallada que habíamos dicho en la clase pasada y ya pues abarco un poco lo del modelo de monetización y el arquitectónico, pero de ese sí, pues la verdad. Sí me gustaría que me lo pudieran retroalimentar por favor.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 1:37  
Edgar si quieres, comparte, no es más.  
No vas explicando la idea.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 1:43  
Perfecto, ahí voy.  
Pueden ver ahí en mi pantalla.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 2:06  
Sí.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 2:07  
O K Bueno, voy a empezar con la presentación que había hecho.  
De.  
Bueno, pues como una breve introducción, pues no quiero extender mucho esta parte, pues simplemente el la propuesta, pues es un MarketPlace de servicios de mantenimiento y reparaciones a la problemática que buscamos resolver, pues es la contratación de servicios de mejora, en donde por en el.  
En la perspectiva de los clientes hay una falta de confianza considerable y una falta de transparencia en el proceso de de contratación de estos servicios y por parte de los profesionales, pues dependen de la interacción física entre clientes para poder ser recomendados.  
Entonces, la oportunidad que buscamos aprovechar, pues es el un mercado con alta demanda de servicios y una baja penetración digital en el sector, creando una brecha de confianza que nuestra plataforma puede llenar a los elementos que planeo que incluyamos en el ecommerce serían los roles de usuario, tanto de clientes como de trabajadores y empresas. Una barra de navegación para buscar servicios.  
La visualización de perfiles de trabajadores en donde se pueda ver su nombre e imagen de la persona o el logo de la compañía en caso de que se trate de una empresa, los servicios que ofrezca las calificaciones, reseñas e imágenes de los trabajos que hayan sido publicados por los clientes que anteriormente hayan contratado estos servicios, al igual que un chat entre los cliente y el trabajador.  
La y una suscripción para trabajadores o empresas y esto es meramente una propuesta. Pero pues pensaba que incluyéramos un feed en donde tanto trabajadores o empresas puedan publicar lo que hacen, y esto igual también es una oportunidad para monetizar lo que más adelante voy a detallarlo un poquito más.  
¿A la idea que tengo del modelo arquitectónico es, está, está basada en un modelo serverless? Esto con el objetivo de que paguemos solamente por lo que usemos y esto pueda ser escalado automáticamente en caso de que haya un aumento repentino de usuarios. Esto generalmente cuando hay cambios de clima, por ejemplo, ya sea de verano de invierno, que aumentan.  
Suelen aumentar considerablemente las demandas, entonces esto nos ayudaría a, pues gestionar eficientemente eso. El modelo está dividido en 3 capas, de hecho ahorita voy a mandarles una captura del diagrama que tengo, pero en resumen se divide en 3 niveles, el nivel de presentación, que su función es ofrecer una interfaz de usuario rápida y segura, en donde se validen que solo las.  
Peticiones legítimas entren al sistema en donde usaríamos a WSS 3 con cloud room incógnito y Amazon applicateway. ¿Después en el segundo nivel tendríamos el nivel de la lógica, dónde estarían los microservicios? Tanto como de los chats de la búsqueda de las citas, reseñas, en donde en un, en un BBC, tengamos lambdas, que pues.  
Permitan ejecutar esto cuando sea necesario y el el tercer nivel, que es el de la base de datos, que es donde se va almacenar toda la información del sitio web, incluyendo imágenes, chats, etcétera.  
Después sigue el modelo de monetización, es principalmente va a ser una suscripción para los trabajadores, como lo mencioné en la llamada pasada me. Este modelo está inspirado en la suscripción que tiene LinkedIn, que consiste en cobrar a los profesionales una tarifa.  
A cambio de tener una mayor visibilidad ante los clientes, esto quiere decir que cuando un cliente busque un servicio en específico, pues los que estén suscritos tengan aparezcan en los primeros resultados. Esto incluye la posibilidad de que los profesionales puedan. Ah también el otro. La otra ventaja que ofrece la suscripción.  
Es que, como lo mencioné al inicio, los trabajadores pueden hacer publicaciones de sus servicios, pero la versión gratis va a tener una limitante de las publicaciones, entonces la suscripción permite que un trabajador pueda publicar ilimitadamente en en un lapso que podamos definir, ya sea.  
Un día una cierta cantidad de días, una semana, etcétera. También planeo que establezcamos alianzas con empresas que vendan productos relacionados a estos servicios para poder publicitarlos. Entonces les cobraremos una comisión por cada referencia mostrada. Podríamos mostrar banners o en cada búsqueda que aparezca una pequeña publicidad.  
Y también en caso de que integremos las transacciones dentro del sistema, esto lo dejamos en duda, la la llamada pasada, pero en caso de que decidamos ponerlo, podríamos implementar un programa de lealtad a los clientes. Esto significa que un cliente que sobrepase una cantidad específica de servicios contratados.  
Pues se le pueda dar un descuento, entonces esto eventualmente podría traducirse en una en un aumento en las ventas.  
Y esto sería todo y si les gustaría que profundizara en algún aspecto, pues pueden mencionarlo.  
Ah, y de hecho si quieren puedo mostrarles el el diagrama que tengo, que es este.  
Esto es lo que había planeado, pero pues aquí sí, la verdad, sí me gustaría que pudieran darme sus retroalimentaciones, por favor.  
No sé si se vea bien ahí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 8:26  
La base de datos sería Dynamover Lady.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 8:30  
Sí, la no, no relacionada.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 8:33  
O K.  
Yo lo veo bien, yo no lo bueno no tengo.  
No respecto a.  
No sé si mis compañeros tengan.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 8:50  
Yo le había dicho a Sebastian que no te, o sea, me parecía bien, pero tenía yo una duda. Por ejemplo, en servicios como Amazon, Cloudfront o el de incógnito, por ejemplo, que los veo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 8:50  
¿Dudas?

 **JENNIFER VELO DELGADO** 9:02  
No los veo tan importantes, tan prioritarios, por así decirlo. Por ejemplo, el claudrow, si no me si no mal recuerdo, es, distribuye la la.  
O sea, el tráfico de de usuarios, entonces, como.  
Como es yo lo estoy visualizando como el la arquitectura para un proyecto académico, no, no para un proyecto real, es lo que no sé si tengo que verlo así o para un sistema que sí se fuera a publicar y que estuviera abierto al público. No sé si me estoy explicando.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 9:38  
¿Cómo cómo otra vez?

 **JENNIFER VELO DELGADO** 9:46  
Mi duda es, es que estoy intentando este decirlo de otra forma.  
Por ejemplo, también la de las zonas de de disponibilidad.  
Que o sea.  
Se piensan más para la disponibilidad del del.  
Del sistema, no, yo lo estoy pensando. Una hacer una arquitectura lo más simple posible para un proyecto académico. No lo estoy viendo para un proyecto real.  
Donde se intente.  
O sea, se intenten que esté disponible todo el tiempo. No es que no sé si me estoy explicando, creo que me estoy explicando muy mal.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 10:30  
Más bien que si ocuparemos todos los servicios, no, o sea como si ahorita realmente ocuparemos todos los servicios.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 10:31  
No, sí, sí, sí, te entiendo.  
De hecho.  
Ajá y, de hecho, algo que quería comentar de la zona de disponibilidad, había puesto esta, porque mi plano original era que hubieran 2 para en caso de que una fallara, pues el tráfico se distribuyera la otra, pero es verdad que en nuestro caso, pues realmente es muy improbable que se vaya a utilizar, entonces, sí, esto podríamos descartarlo.  
Pero esto lo había planeado meramente por, pues para mantener esta.  
Pues nada más para estar preparados en caso de que hubiera un imprevisto de ese tipo, pero pues sí, es muy poco probable que suceda.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 11:19  
Bueno, sí, pues tiene ahí cierta parte este Enrique, Cristian, no sé, no tienen dudas. Algo así.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 11:32  
Pues de mi parte yo no tengo dudas.

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 11:35  
Igual por mi parte, no hay dudas.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 11:39  
Ahí, digamos, bueno, faltan los servicios afuera, no como el el método de pago que por afuera del marco sería no sé qué tipo de métodos de pago usarás como Strike o Paypal o algo así.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 11:40  
Okey, bueno.  
Sí, de hecho, los métodos de pago no los incluí por el hecho de que la llamada pasada lo dejamos en duda y de hecho a mí sí se sí se me hace más práctico que eliminemos esa parte porque es ya estando el trabajador en con el cliente. Es muy fácil que lo vean por.  
De manera informal y excluyan a la a nuestro servicio. Entonces, por eso no lo incluí y de hecho, en la presentación lo mencioné solo. En caso de que si quisieran que lo incluyéramos, pero sí, pues, como mencionas en.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 12:25  
¿Ah, no? Sí, sí.  
¿Pero pagar la suscripción ahí, como le Harías?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 12:34  
O K Ah, sí, eso todavía no lo no lo he implementado. ¿Ah o K o K no? ¿Sí, sí, eso todavía no lo implemento, primeramente quería ver qué?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 12:35  
O sea, a eso me refería.  
Ah, sí, sí, sí, te.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 12:43  
Que pues la estructura estuviera, pues que estuvieran de acuerdo, pues que no, no tuviera errores o algo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 12:50  
Ah o K no sé si está, o sea, yo lo veo bien.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 12:56  
O K Bueno pues si ya.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 12:57  
No perder la la secuencia del Amazon s 3 pues es lo que vamos, lo que va a pedir prácticamente la instancia primero.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 13:07  
¿Ok?  
Bueno entonces, pues si no hay dudas, pues voy a dejar de compartir mi pantalla.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 13:16  
En la nomás, como tenía duda en el aspecto de que digamos, paga en la suscripción a un ejemplo.  
Con y hay 2, digamos 2 electricistas, como se le priorizaría ahí o.  
Contra alguien que no, o sea.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 13:35  
Pues.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 13:39  
¿O sea, cómo va a ser como que el el lo que define, ahí la?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 13:43  
El plan es que.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 13:43  
¿Quién me pones primero o no? Ajá.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 13:46  
Ajá, o sea, cuando una un cliente ponga en la búsqueda electricidad o electricistas, pues el que tiene la suscripción salga primero y también pues la ventaja que va a tener el suscrito es que él puede hacer publicaciones ilimitadas y el que no está suscrito tendría un límite, pero eso ya lo estableceríamos.  
Pues en caso de que avancemos con la idea o sea, podría ser, no sé, una publicación por semana, por ejemplo, y ya el que sí está suscrito, pues puede publicar ilimitadamente y eso a su vez le puede dar mayor relevancia en la página.  
No sé si con eso respondí tu duda.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 14:29  
Sí es, digamos a lo que pienso yo, verdad, tú eres un usuario que tienes un servicio, entras y hasta te puedes publicar tu servicio.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 14:40  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 14:40  
Este si pagas, apareces como prioridad en la búsqueda y si no, pues te mando hasta abajo.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 14:45  
No.  
Así es.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 14:48  
Hacia luego.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 14:51  
Así es.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 14:51  
Y digamos, la conexión que tendría el usuario que tiene el servicio al al usuario que está recibiendo, sería por un chat.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 15:03  
¿O sea, el proceso de contratación, dices?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 15:05  
Sí. ¿O sea, digamos, a mí me interesa este tu servicio de de electricista, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 15:11  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 15:11  
¿Este y ahí qué pasa? Se vuelven en un chat.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 15:16  
Sí, sí, de hecho está implementado en las en las herramientas un chat, o sea, la el es el método de comunicación.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 15:27  
Si te interesas en chat o digamos, porque la suscripción pasa no.  
¿Pero les interesa así más el chat o digamos otra solución? Sería como que un link al al número de WhatsApp.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 15:42  
Pues podría ser el chat, o podríamos poner un sistema de agendas, o sea, en donde un cliente pueda ver los días que tiene disponible el trabajador para trabajar y ya bueno, o sea el el profesional para trabajar y ya ahí puedan agendar.  
Y pues eso ya eliminaría cualquier tipo de de chat entre ellos. O sea, pues sería un poco más rápido.  
Pero pues no sé qué qué opinen, podríamos implementarlo si quieren.  
Y eliminamos el sol.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 16:13  
Sí no, no pregunto. Igual por si las dudas, sabes cómo no es como que, pero sí estaba viendo preguntando por si acaso llegase a preguntar.  
Y de y digamos, ya hacen todo el.  
¿Se eligen así, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 16:30  
Mmm.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 16:31  
Se contactan y todo se agendan, me imagino yo que se agenda la cita, no ahí mismo en la aplicación.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 16:38  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 16:40  
Se agenda.  
Y.  
Prácticamente se realiza el trabajo y viene el sistema de reseñas, no prácticamente lo que quiero entender.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 16:48  
Mhm.  
Sí, eso ya el cliente le da una calificación al trabajador y ya en caso de que él quiera o no sé si quieren que esto lo hagamos obligatorio, pues ya sería que él le deje una reseña y podría publicar fotos antes del antes y después del trabajo. Pues para evidenciar que sí se hizo correctamente.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 17:11  
Ok aquí.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 17:13  
Esto, más que nada sería para los clientes a futuro que vean que pues el trabajador sí cumple y pues que estén de acuerdo con lo que hace.  
No sé si alguien más tenga.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 17:33  
Y digamos, ah, bueno, no sé lo demás. Yo ando bien, preguntón, perdón.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 17:37  
No, no sé si tú tú, tú sigue.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 17:40  
Los demás no sé si tengan dudas o algo así.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 17:43  
Bueno, a mí me me acaba de surgir una duda aquí con lo que comentan qué es, cómo nos aseguraríamos que el cliente deje sus reseñas, porque por ejemplo, pues entre el proceso de que se contrata y se termina el trabajo va ser un tiempo algo largo, supongo. Dependiendo del tipo de trabajo y pues muchos de los casos el cliente siento que no va a regresar a la página solamente a dejar reseña.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 18:00  
Ajá.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 18:07  
Pero no sé como.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 18:10  
Pues lo que podríamos hacer sería hacer algo como lo que implementa Uber, que en cuanto el usuario vuelva a entrar a la página, pues lo lo primero que aparezca, sea esa sección en donde le tiene que forzosamente dar una calificación al trabajador, pero no sé qué tan práctico sea eso.  
¿O qué tan complicado se ha de implementar?  
Pero sí esa parte no la había pensado.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 18:33  
Sería bueno, sí, sí, funcionaría.  
¿Pero y si quieres contratar alguien servicios a la vez?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 18:39  
Sí, era lo que lo que estaba pensando.  
Eso sí, no lo había.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 18:43  
O a lo mejor, como un sistema, una alerta. No voy a completar tu reseña.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 18:47  
Eso estaría bien, ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 18:48  
¿Para el como una notificación, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 18:51  
Sí, y de hecho me parece que hay un servicio de a WC de a WS. Para eso, para enviar alertas, entonces sí, eso también podría podríamos ponerlo.  
Solo que algo que comentaba anteriormente con Jennifer es que me parece que sí estoy usando muchos servicios, entonces podría llegar a ser algo costoso. Eso, entonces tendría que evaluar bien. ¿Cuáles podríamos prescindir de ellos para que pues no, no sea tan costoso el?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 19:12  
Sí, es lo que.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 19:22  
En caso de que vayamos a a hacer este proyecto.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 19:27  
Si en caso digamos ahorita igual nos comparte la presentación, igual lo podemos analizar ahí un poco más rápido con chat.  
Qué servicios, sí. ¿Qué servicios no para un proyecto inicial y aparte, pues no, no va a escalar tanto, verdad? Después de porque creó en Amazon en primer mes de servicio de STS. Es gratis, creo.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 19:37  
O K.  
Claro.  
Sí, no.  
O K.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 19:49  
¿Creo no me acuerdo, EH? Pero ya a partir del mes sí te empieza a cobrar.  
Y tener cuidado con los servicios que le ponemos, porque si si alguien deja vinculada su cuenta, ahí les va a aparecer un cobro grande.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 19:55  
¿Qué?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 20:05  
Este.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 20:06  
Sí, vamos a tener en cuenta eso y pues si te digo voy a intentar, voy a estar viendo cuáles de cuáles podríamos prescindir para pues tener los menos posibles.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 20:17  
O K Este.  
¿Es que, bueno, me interesaba más definir como los procesos como tal, por eso andaba preguntando, para tener claro, porque haz de cuenta que tenemos la idea, verdad? La noción, pero ya cuando haces los procesos ya sí cambia.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 20:25  
O K.  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 20:32  
¿O ya es que vas haciendo como los requisitos, y al último? Ah, pues voy a agregar esto, voy a agregar la otro. Entonces como para tener claro, entonces digamos.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 20:38  
Sí.  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 20:42  
Estaría interesante ponerle, digamos. ¿Cuántas reseñas tiene? No en ejemplo, no tiene 50 reseñas. ¿No? Eso te hace tener una calificación.  
Y podrías ponerlo ahí como prioridad en el en la búsqueda.  
Como de los servicios más solicitados de tal empresa, no o sea.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 20:58  
O K.  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:04  
Pero digamos cuando alguien contrata, paga la suscripción o quiere registrar su servicio. ¿Qué datos materias hay? ¿O sea, obviamente el nombre de la empresa, pero sería una imagen del servicio o una descripción del servicio? ¿Cómo sería ahí?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 21:23  
Me puedes repetir la pregunta, por favor, es que no me en cuanto dijiste lo último y sí me me perdí un poco, o sea.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:29  
Ah okay, no pasa nada.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 21:33  
¿La persona que está suscrita, dijiste que?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:33  
Está la parte de que aha.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 21:36  
Dijiste que no, no, no, perdón, perdón, tú sigue tú sigue.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:37  
Para aparte, ay, perdón.  
Está la parte de la, digamos registras tu servicio.  
¿Vas a registrar un solo servicio o el mismo usuario puede registrar varios servicios?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 21:54  
¿Hablas de de la perspectiva del trabajador, no?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:58  
Sí, de aquí.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 21:59  
Ah, pues en caso de que el de que la persona pueda realizar varios, pues sí, podría tener un catálogo más amplio.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 21:59  
Se va a hacer el trabajo, ajá.  
¿O K como tú catálogo no eres carpintero, electricista mecánico, lo que tú quieras, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 22:14  
Sí, solo que para estar dado de alta en nuestra en nuestro servicio, pues sí, creo que sería óptimo, pues no sé algún tipo de verificación, o sea, o sea, fotos de los trabajos que ha hecho o algo, eso esto para nosotros, pues asegurarnos de que los las personas que mostramos, pues sí hacen lo que.  
Lo que dicen que hacen.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 22:37  
¿La bueno no sé ahorita cuando tome la parte de las validaciones el profe qué nos pide?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 22:44  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 22:44  
Pero digamos.  
A ver, que yo creo que hay una sola validación del ine, podamos integrar hoy.  
Para que sea mayor de edad, nada más. ¿Así en aspectos legales, verdad este?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 22:53  
Ajá.  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 23:01  
Y bueno ejemplo pone que es mecánico, digamos en una en un solo servicio, como agregar servicio mecánica, pero ahí va a tener un menú de servicios o nada más, el puro contacto de que te redirija rápido al chat con él.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 23:21  
Yo creo que no, yo creo que sí podría poner, o sea, describir específicamente qué hace en su perfil, pues como una descripción, pero sí suponiendo que seguimos con lo del chat, pues sí, también ahí podría, pues el cliente terminar de informarse con lo que hace el trabajador.  
Pero sí pienso que lo más óptimo sería que ahí mismo, en su perfil, tú puedas saber específicamente qué es lo que sí puede hacer.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 23:51  
Como una descripción, no.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 23:51  
Igual te digo, pues en la sí, ajá. O sea que en en la descripción de su perfil pueda detallar qué es lo que hace.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 24:00  
¿O KY, ya digamos? ¿Por último, porque ando bien no esperan extender esto, Eh, este cómo lo planteas hacer? Digamos el usuario pone su dirección como tal.  
¿Digamos, pon en su dirección y en base a eso tú haces una búsqueda y digamos el que te sale más cercano es te va a recomendar ese o cómo lo planteaste ahí? Digamos, porque tú puedes registrar tu servicio, pero no te dicen que ubicación es.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 24:29  
Sí, eso eso no lo había planteado, pero sí lo podría. Lo que podríamos hacer es que el un cliente, cuando cree su cuenta, pues ponga su dirección y ya en las búsquedas podríamos poner un apartado en donde.  
Pues pueda ver como que los trabajadores o compañías más cercanas.  
¿O?  
Y bueno, no es que eso sí no lo había pensado.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 25:00  
¿Sí, o sea yo, me refiero porque, digamos sí, sé inducir esa parte del mapa, digamos agregas como una dirección tal, pero pues a veces, digamos, surgen cuestiones o preguntas ahí con el profe de que dicen cómo va a ser el tipo de servicio remoto, o sea de que tú vas a a servicio a domicilio o en tu local, sabes tú? Entonces de ahí más o menos se cuestionan porque pues a veces digamos los trabajos de carpintería.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 25:06  
Okay.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 25:25  
Y aún cosas así hacen en en el en el local, pero así cuestiones. ¿Hay cuestiones que se hacen ya a domicilio, sabes cómo?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 25:30  
Ajá.  
Sí, bueno, es que la la idea se pensaba que fuera solo trabajos que se hacen ahí mismo en la casa por por eso no había incluido trabajos, por ejemplo, de como dices de carpintería. O sea, mi idea era que fueran trabajos así tipo pintar cierta parte de la casa, remodelar cierta cierta área de la casa, instalar tal cosa en la casa.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 25:57  
Ah, OK, OK a domicilio prácticamente.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 25:59  
Sí, o sea, solo a domicilio de momento, pero pues eventualmente se podría escalar, pero pues esto ya es una idea a largo plazo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 26:09  
O K no, igual no estaría bien, digamos poner en la parte del que hace la el que presta su servicio la dirección, para que, digamos si tú estás en un punto, te salga si él está cerca o no, sabes cómo o los que ofrecen el servicio, pero digamos ahí sería un factor, porque más que nada, claro, esto por si las dudas de que te van a aparecer los 1000 carpinteros y no están cerca.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 26:23  
Sí, claro.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 26:33  
¿De TI, Sabes Cómo?  
Pero yo creo ahí sería, pues, más que nada, como que.  
Este.  
La la parte de la duda, y cuando digamos a la hora de reseñar, me imagino yo que se va a manejar un sistema de estatus, no digamos en proceso de trabajo, termina trabajo y cuando termine el trabajo ahora sí puedes ingresar la reseña, no me imagino.  
¿O ahí tú, cómo lo pensaste?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 27:03  
¿Eso tampoco lo había planteado, pero pues podríamos incluirlo, pues yo simplemente pensaba que fuera un poquito más sencillo, no? O sea, el agendas, tu tu servicio. El trabajador va lo hace y termina, y ya tú colocas tu tu reseña. Pero sí, también podríamos hacer eso para llevar un mayor control.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 27:23  
Sí, porque al final sería como un un tipo de de tickets, prácticamente de servicios.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 27:29  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 27:31  
Pues yo lo veo así, no sé lo demás cómo lo vean, la verdad, pues.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 27:31  
Sí, también, para llevar un.  
Para llevar un proceso más organizado.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 27:37  
¿Yo pregunto los detallitos por si las dudas este no, no, no, con tal de plan de molestarme? No, no sé cómo ven los demás compañeros.  
¿Cómo la ven ustedes? Enrique, Jennifer, Cristian. Así tengan dudas o.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 28:02  
¿Bueno, en mi caso nada más me surge la duda de quién manejaría ese sistema de en activo en proceso, etcétera, el cliente o el trabajador?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 28:14  
Pues pienso que eso de.  
De que dices de en proceso en activo y eso podría hacerlo el trabajador.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 28:24  
El trabajador OK.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 28:26  
Sí. O sea, que el trabajador, pues, como por ejemplo, cuando pides comida a domicilio que sale, ya va en camino, ya está en proceso, ya terminó.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 28:33  
Ajá.  
Y en y en cuanto se haga lo de completado, ya se le manda la notificación al al usuario para la reseña.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 28:43  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 28:43  
Sí.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 28:44  
O K perfecto.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 28:47  
Jennifer Enrique.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 28:47  
Sí, digo igual con el tiempo, eventualmente van a salir más dudas, entonces no, no pasa nada. Sin si todas las dudas no salen aquí, en este preciso momento.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 28:58  
Yo tenía la duda de la cotización, o sea, se hace por medio del chat.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 29:04  
Pues es que esto del chat ya lo pusimos en duda por el hecho de que si implementamos el sistema de agendas, pero en caso de de que se mantenga el chat, pues sí, lo ideal es que.  
Bueno, no.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 29:18  
¿Es que lo veo la mejor solución no? O sea, para todo este tipo de problemas. Por ejemplo, si el usuario quiere más ver más trabajo del otro, que se quede el chat para que el el.  
El el contrato, el que el que presta el servicio este pueda mandar más fotos de los trabajos o o cualquier duda o también por ejemplo para ponerse de acuerdo con la ubicación de que no. Mira, pues yo vivo aquí, no sé si te quede bien venir para acá, no para que me remodeles.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 29:46  
Pues sí, sí podríamos.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 29:47  
A menos que sea, como dice brandon, o sea, que un link de WhatsApp y ahí hacen todo eso.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 29:54  
Yo en lo en lo personal, veo más factible, digamos, poner un link a WhatsApp.  
O sea, digamos que el que el que presta servicio, ponga ahí como que éste es mi número para que me contacten en WhatsApp, porque muchas de las empresas tienen como que ya configurado su WhatsApp de empresas.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 30:16  
O K.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 30:16  
¿O no, o no sé si lo han visto, Eh? Hasta el mecánico de mi esquina tiene uno así entonces.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 30:21  
Sí, sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 30:23  
¿Digamos, para poder organizarse ahí este yo diría que sea por medio de WhatsApp, al cabo si si nos queremos aventar al reto de hacer un chatbot, no está de más, EH? ¿Entonces también está dentro de las posibilidades, pues al final de cabo la negociación yo pienso que se llevaría ahí, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 30:40  
Sí es el plan, o sea, establecer todo ahí mismo, en el en el sitio.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 30:42  
Por.  
¿Porque si nos vamos, si nos vamos en temas, digamos, económicos, legales, procesos, sat, lo que quieran, verdad? Si nosotros determinamos ahí los, o sea, la negociación dentro del la aplicación.  
Va a surgir problemas con que es que tal persona no me gusta el trabajo y quiero una devolución. Qué tal, o sea, no sería como que tipo rentable al inicio, que lo manejamos como tal.  
Aparte de que pues nos lo van a poner ahí, como que situaciones ahí medio.  
Comprometedoras en cuestión económica veo.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 31:17  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 31:17  
Digamos la negociación que sea. ¿Yo pienso, verdad? Que sea por fuera.  
Que ellos arreglen el precio, pero sí poner como estatus de tal persona. ¿Ha aceptado tal trabajo?  
El trabajador terminó su trabajo bueno en sí y ahora sí, pon como que.  
La reseña.  
Al cabo nuestro bueno, el el sistema de económico, bueno, la propuesta económica se quería de se quedaría dentro de la suscripción ahí.  
Pues no sé cómo lo vean ustedes, o sea.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 31:53  
O sea, siento que es buena idea sí, darle el medio de contacto y no poner en la agenda, porque, por ejemplo, si un pues tiene publicidad en otro lado y consigue gente de otro lado, tendría que regresarse a registrar su en la agenda los días que tiene ocupados. Siento que es mejor así como nada más por el contacto, el medio de contacto y ya pues el usuario y el.  
El que presta el servicio, se ponen de acuerdo con base a todo lo demás.

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 32:20  
Yo lo que estaba pensando es que a lo mejor podríamos poner que haya como a lo mejor una modo descripción, que ponga a lo mejor precios estimados de que ponga el mis la misma empresa, ponga, de que no, pues yo portal trabajo, o más o menos no para que así.  
Los clientes puedan ver como de que no, pues este tal y luego ya si este se arreglan o sea, pero que no sean fijos ni que dependan de nosotros que sean por parte de la empresa.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 32:50  
Sí, sí, exactamente en la descripción, ahí lo pondría como tal.  
O como un apartado de servicios destacados que es la C Sabes cómo o precios, así que ellos mismos tienen, pero pues ya eso sería, sería como que el pago por afuera yo digo.  
Qué más, no sé.  
¿Cómo entenderá? ¿No tienen más dudas respecto a?

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 33:31  
Por mi parte, ninguna.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 33:39  
Entonces sí sería como que la parte de ahí C 2 d poner bien los procesos como lo hemos venido mencionando, no ahí mismo en la presentación.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 33:48  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 33:49  
Al cabo, pues ya sabemos cómo lo que va hacer prácticamente pueden registrarse, digamos el usuario normal.  
Este.  
¿Ahora sí hay una parte, digamos en la parte de los usuarios, que siempre he visto una contraparte, una pelea en el desarrollo de que parte de que definen los roles de cada usuario, digamos desde el inicio, quiero yo ser vendedor o con prestador del servicio o el que contrata el servicio?  
Entonces, parte de, digamos, del proceso del sistema, muchos ahí tienen como que esa ese problema de separar los roles.  
Yo mucho de lo que he visto en soluciones como ya sea vendedores o así he visto que se hace un solo usuario.  
Y ejemplo. Tú buscas tú puedes buscar un servicio, como también publicar este un servicio, o sea, es como que das un servicio.  
No sé si han visto este sistema de Facebook de que ustedes pueden buscar, digamos.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 34:45  
O K.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 34:49  
Ejemplo, comprar cosas, no tú puedes comprar y a la vez puedes publicar cosas que estás vendiendo, entonces tener como que esa esa sinergia de que puedes hacer las 2 cosas, pero ejemplo aquí en este caso sería de que tú puedas buscar un servicio como también tú puedas este publicar un servicio y en base ahí tú puedes pagar la suscripción también.  
De que si quieres aparecer dentro de.  
No sé si me entendió lo mismo se escucha muy regudujado.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 35:19  
No, no, si te entiendo nada más. ¿El problema aquí sería, pues, cómo? ¿Pues cómo? ¿Verificamos que sí, que esa persona sí puede hacerlo?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 35:31  
Es.  
Es digamos, como tú, puedes registrarte, registro tu usuario, sabes cómo de base tú puedes ver, digamos tu.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 35:39  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 35:42  
¿Cómo se llama tu?  
Los servicios da como el Home, quiero, quiero explicarme.  
Este no. Sí, bueno, tengo ahí la.  
Les muestro si quieres un ejemplo para que tengas ahí la la vida.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 36:01  
O K entonces dejo de compartir mi pantalla.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 36:05  
Sí, si quieres, no.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 36:07  
¿Okey?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 36:17  
Ejemplo, este es uno que estamos haciendo en innovación. Ya les había enseñado más o menos como estaba este rollo.  
Pero digamos tú, puedes buscar ejemplo.  
¿Aquí, verdad? Este es independiente que tú puedas buscar así dónde exactamente, pero aquí no me agarro.  
Pero este es tu panel, tu home, prácticamente.  
Y tú puedas iniciar sesión y te puedas registrar.  
Creas tu cuenta y todo verdad o si ya tienes una cuenta, inicias sesión. Yo tengo una cuenta aquí en Google.  
Inicio no, pero yo aquí no defino los roles cuando yo quiera. Digamos ejemplo, vender, rentar, esta es de una casa.  
¿Y aquí me sale como que crea tu nueva publicación o actualiza tu plan, sabes cómo?  
Tú puedes publicar, digamos en nuestro caso publicamos las casas, lo que sea. Este es el mapa que te decía Ahorita.  
Como que tú puedes poner el punto y se toma la dirección aquí, un tipo de estatus.  
¿Y ya lo publicas, no? Ejemplo, ya publiqué tal cosa mi podríamos poner el ejemplo del del servicio que está rentando y automáticamente, cuando tú vayas aquí.  
O que tú quieras buscar un servicio va a aparecer el tuyo. Ejemplo, como aquí podemos tomar de que no tal servicio tal y está ubicado aquí en la en este rollo.  
¿Entonces con un como tú dices, cómo puedes validar que esté funcionando? Pues con un panel de administración que sería para que me interese como este.  
Crean tu primer servicio, por ejemplo, y actualiza tu plan y ya y aquí mismo, hacer como un sistema de alertas de tal persona está interesada a tu servicio.  
Para que no hace mucho rollo la separación, eso es, va a ser un problema si lo manejamos así, pero problemas que se pueden solucionar, problemas que podemos omitir también.  
Pero es un es un ejemplo. No sé si me entendiste.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 38:25  
Sí, sí, te entiendo, y pues sí, como tú dices, pues ya te ahorras el proceso de tener que separarlo, entonces sí, pues sí, significa reducir un poco la carga de trabajo, pues está bien.  
Siempre y cuando, pues te digo, pues podamos implementarlo bien, entonces sí no, la verdad es que sí, me pasé.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 38:46  
Y este es un, estamos haciendo la innovación y sí tuvimos ese ese detalle justamente de los roles, digamos aquí ejemplo el el. Este problema era de que vender quién vende y quién compra.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 38:47  
Parece bien.  
Ajá.  
Ujum.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 38:58  
¿Pero, y si tú en tu cuenta que estás vendiendo quieres también ver comprar? Pues aquí mismo lo haces. ¿Sabes cómo? ¿Sin tanto rodeo, entonces aquí?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 39:05  
Sí, sí, tienes razón. Sí, es más simple.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 39:08  
¿Y así también tienen la confianza de que tu, tu subscripción, si tiene valor, sabes cómo? ¿Pero este es como que pues es de de este proyecto, verdad? Pero si podemos digamos tomar vida de que de aquí este no se puedas publicar tu servicio tal persona esté interesada y este.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 39:14  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 39:27  
¿Mandarle un mensaje o un sistema de recomendación también, así como que dentro de tu suscripción, tal persona está interesada, pues también puedes mandarle un mensaje, sabes cómo?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 39:36  
Mhm.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 39:37  
O cosillas así de.  
Como tal y aquí, digamos.  
Has hecho tantas publicaciones, tantos trabajos, has hecho, sigues en trabajo, en sigues en 3 trabajos y has completado, no sé, 7 trabajos y tienes una reseña de 4.5, ejemplo, podemos cambiarla aquí.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 39:58  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 39:59  
¿O sea, el rollo es como que se pueda ver, sabes cómo?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 40:02  
Mhm.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 40:03  
Y aquí, bueno, yo yo decía lo de prácticamente lo de WhatsApp, porque sí lo hemos visto.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 40:09  
De.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 40:11  
¿Y digamos aquí, nosotros prácticamente la idea, nos podremos optimizar lo que venía haciendo el chatbot, que es quitar carga de trabajo como tú decías, y digamos aquí este número y digamos como que aquí puedes dar WhatsApp y te manda prácticamente al número con que estas como que mandando sabes cómo?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 40:19  
Sí.  
Sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 40:29  
¿Y ya te manda al al chat de ellos prácticamente o incluso hasta un email, sabes como de?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 40:35  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 40:39  
Pero eso es sugerencia. Bueno, es como que de plano sí se tenga que hacer, pero yo yo los se los explico para que sea más claro como que.  
Los procesos ahí más que nada.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 40:52  
Sí, sí, no me, la verdad me parece bien eso lo de.  
Poner el link de WhatsApp y ya pues como que deslindarnos un poquito de esa parte, no, entonces sí, la verdad se me hace mejor.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 41:07  
Pero no sé cómo vean los demás, ahora sí tus sugerencias y digas las cosas que hay que añadir, quitar, poner. Me quiero que.  
Tener la palabra siempre va porque no vayan a pensar que ninguno quiere hacer y deshacer.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 41:22  
Gracias.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 41:26  
No sé lo demás como lo vean.  
Luis Jenny, Enrique.

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 41:41  
Yo, yo lo veo bien, no le veo problema.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 41:54  
Pues yo también.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 42:00  
¿Tú cómo ves tú que llevas más?

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 42:04  
¿Pues son muchas cosas, verdad? Obviamente, pero pues que al final se van a terminar implementando sí o sí para robustecer el proyecto. No sé qué tan exigente se ponga el profe en ese aspecto.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 42:21  
Al final de cuentas, sí, sí, algo. Usted sabe, no crean que no, sí al último. Bueno, yo les cuento mi experiencia o del el año pasado, sí.  
Las últimas 2 semanas fueron las más críticas.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 42:36  
Por qué les pidieron muchas cosas o.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 42:36  
Muchos.  
Sí, haz de cuenta la verdad. No sé cómo vaya a estar este semestre, la vez pasada sí era que tenía que tenía relación todo. Sabes, como todo todo, todo en primera, que todos sepamos bien cómo va a funcionar el programa.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 42:53  
Ajá.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 42:53  
¿La idea que esté clara entre nosotros, verdad? Porque hay muchas partes donde, digamos es que se va a saber una cosa de que se sabe otra y Jennifer sabe otra. Yo sé otra, entonces, si no sabemos exactamente bien lo que hacemos.  
Ese es su primer problema y pues sí, nos pregunta, digamos, si alguien hace como que los UML o los diagramas de la base de datos también nosotros todos debemos de saber exactamente cómo funciona. Saben cómo primero esa la comunicación. La otra parte viene de la de los comits.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 43:22  
Sí, sí, sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 43:28  
El figma.  
¿Que todos tenemos sincronizados, verdad? Que sepamos más que nada.  
Y los que programan ya la última parte. No sé si vaya a poner la otra vez, sí nos sacó. Tengo una de biométricos, estuvo medio complicado.  
Pero pues, igual en caso de que nos ocupen, pues justificamos no.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 43:53  
¿En cuanto a lo de los comits, le da más prioridad a backend o front end? El peso es el mismo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 43:53  
Y.  
¿O le dan una prioridad al contenido, sabes cómo?  
No es enfoque, así como que uno a otro, sino que todos estén trabajando, ajá.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 44:07  
La cantidad o k sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 44:10  
¿No importa la cantidad, pero si pones una línea así como que no te lo vale, sabes como es como que me cambiaste un punto por un coma?

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 44:17  
Sí pues, sí van de cambios a cambio.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 44:17  
Estás como que sí, exactamente. O sea te digo la la calidad prácticamente y.  
Al último es la demostración del de que esté funcionando en el despliegue.  
¿Nos hace enseñarles que sí fun que las funciones ahora sí funcionan, huevón?  
Y la otra es.  
La documentación, lo que les decía la última la última parte de la documentación, pues la que más se tardó también uno poquillo más, porque pues de aquí, ya que termines el Código, pues ya está.  
Hecho prácticamente y pues al último, eso eso pasa como en 2 semanas, todo en 2 semanas es como.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:02  
Sí, me imagino, sí, sí, vi a muchos estresados el semestre de antepasados.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 45:03  
Por eso es tiene.  
Y andaban con dolores de cabeza y lo que le sigue, verdad agustados.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:12  
Sí, ahí, en una esquinita. Ahí lamentándose su existencia.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 45:18  
Exactamente.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:20  
Oye, y en cuanto a pruebas unitarias, pide.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 45:24  
Pues prácticamente cuando le enseñamos, ahí están las pruebas unitarias. ¿Sabes como las funciona? Es que haz de cuenta que te pide al final un video de que echa a jalar tu programa.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:34  
Ya probando todas las funcionalidades, no me imagino navegando y así va todo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 45:34  
Pan y ya tienes que sí. Sí, sí, exactamente. Y de ahí también las prueba. Así en clase también, pues ya.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:42  
¿Ok?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 45:44  
Entonces cualquier rosito cosita que no veamos. Pues sí, es como que arreglen esto, esto no está bien, esto está bien, esto dejenlo mejor en esto, pero el de mejorar pues es pasa prácticamente en una semana.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 45:56  
Y pues tenemos que como mes y medio no para acabar todo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 46:00  
Exactamente.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 46:01  
Ese va a estar complicado. Lo bueno que al avanzar de innovación sino, y me voy a agarrar al último todo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 46:09  
Yo también hice lo mismo. Avance en este en el que les hice, en el que les enseñé.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 46:14  
Sí, sí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 46:15  
¿Y ya con eso, prácticamente o sea, pero si no sé lo yo digo lo principal, verdad? ¿Yo le preguntaba Ahorita a Sebas, pues eran los los flujos, más que nada tenerlos claros de cada cosa, verdad? Porque ejemplo tenemos el concepto, pero sí cómo funciona, si es algo que nos va a estar preguntando cómo va a estar.  
El rollo.  
¿Cómo ven? Yo creo también ahí, les puse ahorita.  
Lo de la minuta de la vez pasada.  
¿Pues puse el control, verdad? Igual este no es tan importante, pero igual puse así como que esta fecha esta semana termina ahora la minuta 2.  
¿Yo la hice y pues realizada sí, fecha de elaboración tal y en las notas, verdad? Pero igual aquí les puse, les mejoré poquillo la el formato.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 47:09  
Por aquí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 47:19  
Pues aquí viene aquí la el ejemplo de la minuta, no sé si quieran.  
Tomarla de base y continuarla aquí abajo o hacerla en una parte y quién la quiera hacer ahora.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 47:36  
La hago yo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 47:38  
Ya está.  
Pues ahí están los ejemplos y pues.  
Ya estamos, prácticamente, no sé si quiera mencionar algo más.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 47:49  
¿Yo si quiero mencionar algo no íbamos a presentar todas nuestras ideas o nomás nos íbamos a enfocar en esas?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 47:54  
Ah, pues también.  
No sé si quieren presentar, tienen tiempo, comenten.

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 48:15  
A partir de si tengo tiempo no hay problema.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 48:21  
¿Quién quiere comenzar o qué?

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 48:32  
Al momento, yo sin problema deja comparto pantalla.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 48:36  
Ya, esto es.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 48:41  
Ya sé.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 48:43  
Sí.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 48:43  
¿Bueno, en mi caso yo no hice presentación, verdad? Solamente hice lo que son los apuntes de lo de el modelo de negocio como generaríamos dinero. Con este proyecto, el de Event Market es una se basaría en comisiones del contrato de los artículos que van a contratar, pues ya se cobraría una comisión, las cuales se dividen en servicios de alto.  
Alto valor medio y bajo valor este y, por ejemplo, los de alto valor serían, pues, servicios que estén más caros, como por ejemplo los salones, el contratar, una banda, etcétera. En ese se cobrarían el valor de del del servicio, un de un 10 a un 15%. ¿Todavía no lo defino concretamente cuánto sería?  
En valor medio como fotografía, este decoración, etcétera sería entre un 8 y un 12%, y los servicios de bajo valor de valor básico sería un 5% a 8% de convención, como por ejemplo invitaciones. O sea, cosas más baratas este como tal sería el modelo de negocio por explicarlo de una manera así rápido y este mi.  
Mi arquitectura sería esta, en este caso. Yo le puse que consumidores que son usuarios ahí me equivoque, pero sería el la interacción directa con lo que es la la instancia s 2 en de Django, en la base de datos, usaría postgre SQLY este elastic caché redis, pues para guardar caché de sesiones.  
Para la comunicación se sería este el Amazon SSYSNS uno es para notificaciones por correo electrónico y otro es para notificaciones al celular como tal. Bueno, si es que queremos hacerlo también en en móvil. Integraciones externas serían la API de WhatsApp y la API de Stripe para los pagos, porque en este caso si se maneja.  
¿Dejarían este pagos dentro del la aplicación y para guardar archivos estáticos, como imágenes, estilos, etcétera, sería este usar cloudler o este R 3 el de Amazon? Ahí yo pongo la la opción de Clausler porque pues yo ya lo he utilizado y pues sería básicamente lo que hice, investigación de mi proyecto.  
¿Alguna duda que tengáis?

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 51:05  
No todo bien.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 51:05  
Por mi parte, quedó claro.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 51:09  
Perfecto dejo de compartir.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 51:20  
¿Quién quiere seguir?

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 51:30  
Pues yo deja para compartir.  
Con lo que tengo era.  
Respecto al modelo, tenemos en s 2 la instancia del back end de django, luego tener una base de datos de relacional normal para todo lo esencial y una de quantum en teacher para poder tener las transacciones ahí. El API Growy con LB para poder.  
Distribuir hacia el s 2 a los usuarios una autenticación con cognito y tener la aplicación de React en s 3. Y pues aquí es donde interactúan los usuarios. El modelo de negocios que tenía era los usuarios tener una suscripción para poder tener acceso a más privilegios.  
Que eran un feed privado, donde por suscriptores y aparte paquetes de inicio de que se venden, esa era la idea inicial del modelo de negocios, pues no tenían una presentación tampoco, así que todo sí, no sé si hay alguna duda.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 53:00  
Todo bien, todo bien.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 53:01  
¿Todo bien?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 53:04  
¿Todo bien?

 **JENNIFER VELO DELGADO** 53:11  
Pero si quieres, no está el mío.  
Bueno, en mi hora este en la distancia para guardar ahí el back end este para gestionar la las bases de datos aquí en Amazon s 3 para almacenar las las imágenes de las prendas de ropa.  
Amazon SES para mandar los mensajes si alguien quiere hacer una transacción de una transacción de intercambio de ropa y Amazon recordation que siempre, por ejemplo, es es inteligencia artificial que básicamente.  
Lo lo se podría usar para etiquetar las prendas, o sea.  
Por ejemplo, de una blusa, pues detecta el color pantalla.  
¿O qué tipo de prenda es? Pues básicamente tengo eso.  
El modelo de negocios no lo he hecho, he pensado en suscripción porque por por intercambio creo que no sería muy.  
Muy viable.  
Eso sería todo.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 54:27  
Ok, pues quedo yo prácticamente.  
La verdad estaba haciendo puros bosquejos. No, no tengo así. Un diseño muy bueno. Por eso soy de back, pues prácticamente de usuario, pues manda archivos estáticos y entra a la a la APP con la Ruta 53 y ya sabían que también tiene un servicio Amazon. ¿Oye, ya te manda la aplicación verdad? Alojado en en django.  
Y ya, pues los estáticos también, pues el cloud Front Jala más rápido las los archivos estáticos y se guardan, pues aquí en la base de datos que es RDS. Postgres SQLYLC 3 de estáticos y medios.  
Igual puse en Amazon, puse aquí como si fuera SSSSES para los las alertas y todo lo que tenga que ver y class Watch Doximétricas para que surja alguna alerta o algo que ande fallando como tal y por afuera. Igual puse como la zona externa por los proveedores, que son como Strike y o Space.  
¿Y las mensajerías aliadas y Ay, quién sabe dónde quedó?  
¿Y pues aquí verdad, como la propuesta económica, pues también hay unos planes para proveedores en modo de suscripción, tipo de plan, sería básico gratuito, verdad? Permite crear perfil, subir hasta 3 productos y aparecer en búsquedas locales. El premium, pues permite subir un catálogo completo, mostrar precios estadística básica y aparecer destacado en búsquedas.  
Y de modo empresarial, pues incluye todos los beneficios premium, más soporte prioritario, sello, proveedor confiable y métricas avanzadas, y los precios que tendrían prácticamente ahora en caso de que que quieran contratar un plan.  
Pero no sé si tengan ahí alguna duda respecto a sería este todo prácticamente.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 56:13  
Todo bien, todo bien.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 56:18  
Todo bien por mi parte también.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 56:23  
Efectivos.  
Este no sé si tengan otra cosa también que mencionar.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 56:33  
¿Por mi parte, no?

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 56:37  
Yo tampoco.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 56:38  
¿Ok?  
Ayudaría, igual que nada más escribir los flujos del pues yo creo que la idea ya la tenemos consabida como tal.  
Nomás hace falta poner los flujos y, a partir de ahí ya.  
Empezar como a captar el el src proyecto pero ya teniendo primero los flujos, a ver qué menciona el profe el día martes.  
¿En todo caso, ese día no me voy a poder conectar a la clase, tengo que cubrir alguien mi trabajo?  
Pero igual le mando mensaje al profe por si graduadas o por si no me habían conectado.  
Les aviso de una vez.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 57:23  
Ya está sin problema.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 57:32  
Y pues empezamos a igual con las minutos al formato que ya hemos elegido.  
¿Y pues que empiece esto?  
Pues no sé si quieran añadir algo más.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 57:49  
Por mi parte yo estoy bien.

 **JENNIFER VELO DELGADO** 57:52  
Igual.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 57:55  
¿Todo bien?

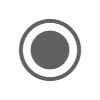
 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 57:56  
También todo bien por aquí.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** 57:59  
¿Ok, entonces sería, yo creo todo por por el momento, Eh? Nos vamos viendo.  
Muchas gracias.

 **CRISTIAN HERIBERTO MARTINEZ GALLARDO** 58:08  
Nos vemos que les vaya bien.

 **SEBASTIAN VALENCIA TERRAZAS** 58:10  
Gracias, nos vemos descansen.

 **ENRIQUE ALEJANDRO PEREDA MERAZ** 58:12  
Hasta luego.

 **BRANDON GUSTAVO HERNANDEZ ORTIZ** ha detenido la transcripción