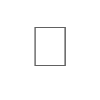
**Transcript**

October 15, 2025, 3:08AM

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** started transcription

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 0:04  
Ahí está entonces.  
Bueno, primero de lo que no sé si ya le dieron todo lo que puso el profe.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 0:16  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 0:18  
O K.  
O K entonces, en base a eso, es lo que vamos a organizar ahorita.  
Pues tiene que estar para mañana antes de la clase entonces.  
Pues la primera parte, que es de la presentación.  
¿Bueno, antes antes de lo de la presentación, me gustaría preguntarle a a los demás qué qué proyectos ustedes creen más factible que pueda que que podamos hacer?  
Teniendo en cuenta los puntos que ya puso el profe en el campo virtual, puso unos puntos que son factibilidad técnica y económica, escalabilidad del modelo arquitectónico, relevancia y diferenciación del ecommerce propuesto y claridad del del público objetivo y propuesta de valor.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:14  
Además de que tenemos unidades para hacerlo.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:18  
En efecto.  
¿Entonces, tomando en cuenta esos puntos, ustedes cuál creen que sería el mejor proyecto que a realizar? Porque ya estuvimos hablando anteriormente de de utilizar el proyecto de de Brandon, pero pues ya como lo comentamos.  
Antes, probablemente por la cantidad de funciones que tenga o también los actores va a ser más complicado desde iniciar el proyecto hasta ya poderlo implementar, porque sería un poco más complejo.  
Entonces no sé si tenga, o sea, si quieran, seguir seleccionando ese o si tengan en mente utilizar este proyecto.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 2:09  
¿Organizar otro proyecto la neta no sé si se pueda, por lo porque ya está todo documentado, no sé si nos diga algo el profe por cambiarlo a último día, pero también yo estaba pensando en eso, verdad? De de ver si se podía como hacer uno en un un punto medio, pero no sé si los demás revisaron los demás proyectos, habían comentado. De ahí que el de Ian.  
Y otro, el de el de Villedo, creo eran los los puntos medios donde había un punto medio en donde podíamos trabajar, hacer un proyecto completo que a la vez no sea tan sencillo, pero a la vez tan complejo por el tiempo de desarrollo que nos queda. ¿Entonces no sé los demás qué? Qué fue lo que vieron.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 2:57  
Ahorita, justamente en la tarde estábamos platicando sobre eso, le pregunté a Villedo y a y a Erick que tuve una clase con ellos y primero por la o sea facilidad entre comillas en comparación de los proyectos que a lo mejor los que son un poquito más parecidos son el el de villedo y el mío.  
Porque se centran básicamente en lo mismo, que es la venta de productos en el en el caso de Villedo, que sea de materiales de construcción y en el mío sería de como productos de segunda mano para crear artesanías.  
De los demás estuvimos comentando mi vida y yo, que a lo mejor o sea que son muy buenas ideas, pero probablemente tengan un poco más con sean un poco más complejos porque abarcan más cosas o más actores. Entonces, si creen, imposible seguir con el proyecto que que tenemos pensado igual.  
Se supone que lo habíamos seleccionado, pero al final en en la presentación no mostramos alguno. De hecho, el único documento que está, pues es en la en la minuta que hablamos ese día y en la matriz de análisis del proyecto.  
Pero tomando en cuenta ahora el la cuestión del tiempo, no sé si haya cambiado su percepción a a del proyecto a elegir.

 **IAN LUIS DOMÍNGUEZ RAMÍREZ** 4:34  
Bueno, desde mi, desde mi punto de vista, creo que el no me gusta más. ¿El proyecto de video creo que es el más fácil, no? ¿También el tuyo, Raúl?  
Bueno, entre esos 2.  
Serían los más fáciles de bueno, los más convenientes por el tiempo para realizar.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 4:53  
Sí, ya le comentaba al que yo creo que también me gustaba mucho, mucho su proyecto, ya nomás sería ver también el otro punto que nos dijo el profe a tomar en cuenta que creo que tiene que ver con el último punto de claridad del público objetivo y propuesta de valor, porque no sé si te recuerdan.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 5:08  
Pa.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 5:11  
Lo que les dijo el profe.  
Que nos dijo que era como un público muy cerrado nuestros proyectos.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 5:21  
Aquí es cuando la gente va perdiendo.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 5:24  
Entonces, ajá, muy de inicio exactamente. Esa es la la palabra que está buscando.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 5:25  
Sí, muy delicha.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 5:31  
Entonces, como los 2 proyectos son muy de nicho este.  
No sé qué tomen en cuenta, o sea, no sé para ustedes que sea más.  
Más factible en ese punto, porque creo que viéndolo en de forma general, los 2 proyectos podrían ser.  
De igual forma, seleccionados porque cumplen que prácticamente con las mismas especificaciones, pero sí siento que si cambia en esa parte del público objetivo, entonces por ejemplo en mi proyecto yo siento que es muy de nicho, y a villedo yo le comentaba en su que sobre su proyecto.  
Podríamos, o sea, en vez de ser como por ejemplo, materiales que sobraron por ejemplo, o sea, porque la idea principal de miedo si si el viedo me corrige, si estoy mal era vender, por ejemplo, a alguien que le sobraron costales de, por ejemplo, de cemento, o de o grava que le sobró.  
Entonces, como que se centraba en ese público. Pero siento que podría expandirse un poco más y podría hacer este también de.  
Este cómo se dice el de al mayoreo, se podría vender, pero sin llegar al punto de que sea un group de altas bajas ventas.  
¿Entonces?  
¿O sea, qué opinan ustedes? Se podría tener en cuenta esos puntos, se podría realizar o.  
Este.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 7:13  
Pues se podría, se podría. Sí se podría expandir un poquito la idea nomás este, por ejemplo, a la mejor expandirlo, un poco con con ferreterías o algo así, que venga también materiales de construcción, nada más. Este materiales sobrantes como para.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 7:13  
O tienen en.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 7:32  
Para que no sea muy para que abarque un poco más de gente en la plataforma.  
¿O algo así, un un tipo, que seamos un tipo intermediario aparte de personas que venden así productos de bueno, de de construcción que sobraron, podríamos ahí también ser intermediarios con otro tipo de de compras en la en la construcción?  
Y luego, y no sé si se pueda cambiar la idea, pero yo también tenía otra, como otras 2 ideas en mente, una era de.  
¿De cómo contratar?  
¿Como cómo, cómo se les dice como enfermeros? ¿Este quiroprácticos fisioterapeutas que vayan a tu casa YY te hagan, pues lo que tú necesitas, verdad? Y ya nosotros seríamos un intermediario ya, por ejemplo, con te da con tarifas dinámicas de si es de noche o.  
O si es este como tipo Uber, vaya esa era una y la otra se me fue, pero no, no sé si se pueda cambiar de de idea de los que ya teníamos.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 8:50  
Podría podría cambiarse, pero el problema sería que tendríamos que hacer lo que ya hemos hecho desde cero, desde ajá.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 8:59  
Sí, en lo que está, en lo en lo es lo que estaba pensando entonces, por ejemplo, a la idea de piñedo también podríamos.  
Meterle un poquito, de fusionar la con la idea que les había dicho desde el principio, que era eso de los materiales de construcción.  
Pero también, por ejemplo, personas que ofrecen servicios bueno, que ofrecen un oficio de carpintería, albañilería o lo que sea meterlos también ahí en la plataforma.  
¿Eso lo expendería un poquito más, sería como más más rentable ese proyecto, por ejemplo? No, pues yo ofrezco servicios de la carpintería, ahí están las referencias, el servicio de la carpintería, por ejemplo, para cotizar y cosas así.  
¿Entonces sería un sistema como de reputación para las personas que realmente trabajan bien, porque en ese mundo de de la construcción, pues hay muchas personas que quedan mal, verdad? De que los albañiles que llegan tarde, que hacen el trabajo muy feo, entonces el sistema de reputación brindaría como ese servicio de de confianza.  
Implementado ya con lo que con la idea de viña.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 10:26  
¿Pues qué piensas de todo eso? Video.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 10:31  
¿Vale, pues?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 10:32  
¿A a villedo en qué le? ¿Qué le parece eso?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 10:35  
Pero.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 10:35  
Pues mira, chicate, o sea, me parece bien, primero que nada, lo de la expansión, eso me parece bastante perfecto para que no sea muy simple en cuanto a lo que dice Brandon, no sé, o sea, podríamos agregarlo. Pero no sé si la haga, o sea, si no sé si nos diga algo, pone.  
Que la estamos cambiando mucho, pero podría ser una muy buena idea. De hecho, por lo mismo que dice que muchos ni siquiera me o sea, he escuchado muchas veces que.  
Hay veces que le pagan de que todo, todo directamente al albañil y nada más va. Punto que 2 semanas y luego ya deja de ir.  
Entonces, pues eso quiere hacerlo, este sería muy buena idea y podríamos implementar.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 11:18  
Ajá.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 11:26  
Pero pues también hay que tomar en cuenta el tiempo. De todos modos, si si no tienen mucho problema con el tiempo, pues podríamos agregarlo.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 11:32  
¿Qué es lo que está?  
Ah, mira, Ah, es que nos estamos probablemente sí nos vayamos a complicar.  
Nada, nada, pues rigemos la así con el con el sistema de viñedo, el que tiene el inicial, pero pues nada, cambiar no cambiarle tanto este creo que también está bien. No más, por ejemplo, pues no solamente es materiales de sobra, sino que sean más a la mejor gente que que vende. ¿Así en general sabes cómo?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 11:55  
Sí.  
Sí, de ahí de.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 12:04  
Ajá.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 12:05  
Simplemente.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 12:05  
O sea, si cambiamos un poquito más, que no sea tan de nicho, cambiamos más a a que se vendan cantidades un poco más grandes y ya no le cambiaríamos tanto.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 12:15  
Y.  
También lo de que decías de las ferreterías también se me hace un buen punto, o sea que sepas que pues obviamente los productos de las ferreterías estarían bastante bien, o sea, estarían como nuevos, por así decirlo entonces, pues no nada más sería como faltante, o sea, sobrante perdón.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 12:31  
Ajá, por ejemplo, un nombre.  
A o sea, por ejemplo, las personas ahí publicarían de que su material, pero a lo mejor hay un señor que tiene una ferretería. Entonces también él puede publicar, así como de productos al mayoreo o mejora de precios, o que sea no, no necesariamente tenemos que conectar así con ferreterías, porque esto sería otro rollote.  
Nomás sería lo mismo, pero por ejemplo Nomás tendríamos un apartado de de locales, no no tipo locales de una sección de locales de locales venden a tal mayoreo y ya para no complicarnos mucho con ese tipo de cosas.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 12:57  
Sí.  
Como tipo de verificación o algo así.  
¿O K sí, sí?  
O K.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 13:14  
Y lo que estaba pensando es que pudiéramos tener locales y personas, porque yo creo que si lo tuviéramos, o sea, si nos centramos en la parte de locales o por ejemplo los locales dan una oportunidad de publicar en nuestra página se iría bien, pero o sea estaría bien, pero este.  
O sea, tendríamos que si lo queremos hacer así tendríamos que implementarlo bien para luego diferenciarnos un poquito más de a lo mejor lo que podría hacer una compra por medio de no sé Mercado Libre, no, realmente no conozco a gente que compre materiales tipo por tipo Mercado Libre, normalmente va en las ferreterías entonces, pero algo que nos pueda diferenciar un poquito de a lo mejor comprar.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 13:53  
Sí es.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 13:57  
En línea de Home Depot o constructor y poderlo diferenciar así un poquito más entre que se pueda vender por parte de las ferreterías. Así como menciona brandon sobre locales y también tener la parte de los este usuarios que que precisamente cumpla con la idea principal de Villedo.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 14:01  
Up.  
Oye, sí, eso es un tema, un tema que no lo había pensado, Eh, que no somos un diferenciador. O sea, sí, no hay mucho incentivo en comprar de a la plataforma a a comprar en no sé en home Depot, entonces sí, eso sí, sí puede llegar a ser un gran problema la la verdad.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 14:25  
No, no.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 14:43  
Sí, por ejemplo, también se me había ocurrido que por eso, por eso yo había escogido la la idea de Raúl sobre la de Villedo, porque también se puede usar grupos de Facebook para vender tus materiales y cosas de esas.  
Y pues sí, pues no es tan no hay un diferenciador tan notable.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 15:10  
Está complicado, EH, está complicado.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 15:15  
Yo le pregunté a una maestra sobre qué pensaba ella y ella escogió mi proyecto, pero se basó un poquito más en el hecho de porque promueve un enfoque más sustentable.  
Básicamente al momento de vender cosas de segunda mano que está intentando iniciar sesión de salir este vender cosas de de segunda mano pero que se puedan utilizar para para nuevas cosas de.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 15:45  
De.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 15:49  
De este de.  
Pero es que me llegó esa gratificación en casa.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 15:56  
Bueno, se me acaba de ocurrir algo que a la mejor sí podría diferenciar un poquito, sería como rentar también herramienta.  
Por ejemplo, no sé yo, yo rento, no sé, una aplanadora, por así decirlo.  
Tanto la hora ya eso no lo encuentras tanto en Facebook, ni en Home Depot tampoco.  
¿O de que rento? No sé morteros o lo que sea para hacerte también estoy como tipo tipo construcción.  
No sé como vean eso.  
Comenten.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 16:53  
Me quedé pensando.  
No, también lo que le me gustaría preguntar de principalmente lo que el ya tiene, la idea de la arquitectura, de lo que utilizaríamos en la WSY, tomar en que tome en cuenta, también si implementamos las cosas que estamos diciendo este.  
¿Pues qué tanto tendríamos que agregar y cómo impactaría eso? También en el apartado técnico y económico.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 17:25  
No. Básicamente sería lo mismo. Por ejemplo, si rentas herramienta sería lo mismo, o sea, la persona ofrece un.  
¿En un producto o servicio a la otra persona, entonces sigue siendo el mismo el el mismo, el mismo enfoque de negocio ahí de que yo te vendo o te rento, pero al final de cuentas pues es, es básicamente lo mismo y al momento de publicar? Pues este.  
En vez de publicar no sé de que me sobró arena. ¿Publicas de Rento? Una aplanadora o algo así.  
Entonces, no, no cambiaría mucho realmente.  
¿Nomás ahí una una que otra en los requisitos, ahí sí cambiaría un poco, verdad? Y en el modelo, en tirador, relación ya, por ejemplo, sería persona, renta a comprador o persona, vende a comprador, pero no, o sea, serían ajustes no muy grandes.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 19:13  
Te sigo pensando.  
¿Es que estaba pensando en, precisamente en estos 2 puntos sobre que no sea algo muy de ni yo y al mismo tiempo que tenga un diferenciador?  
Siento que, por ejemplo mi, o sea, mi propuesta tiene más, un más diferenciación, pero sí es un poco más de nicho y, por ejemplo, la propuesta de Villedo, ya con lo que comenta este, o sea, la vi propuesta de Villedo siento yo que también es benicio.  
Y pero también le agregamos eso de que a lo mejor, mucho diferenciador no hay, pero ya con eso que comentas de renta de herramientas.  
Sería muy buenos días, pero.  
Muy bien.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 20:49  
Podríamos también agregar como ofrecer tus servicios de de albañil y cosas de esas.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 20:58  
¿Sí, eso es lo que es lo que comenté ahorita de ofrecer un oficio como carpintería, herrería, albañil o algo así, pero probablemente sí sí cambia un poquito más toda la estructura que ya teníamos en bueno, que ya tiene viñado en su proyecto, verdad?  
No sé cómo.  
Como vean el panorama del del proyectos.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 21:34  
Yo el panorama que veo.  
Este hay que intentar hacer la menor cantidad de cambios, simplemente lo esencial para que se.  
Que pueda ser factible porque sí, tenemos muy poquito tiempo, o sea, siento yo que por ejemplo, no sé yo, por ejemplo, nunca he utilizado WS, vi los cursos, pero al fin de cuentas no es algo práctico y o no. Fue algo práctico y.  
Sí estaba, sí, se me hace un poquito complicado, entonces tendríamos que intentar no cambiar muchas cosas de de lo que ya sabemos y tenemos en mente de las arquitecturas. Tampoco hacer muchos cambios para no este cambiar mucho. La idea inicial de la persona que que planteó el proyecto.  
Para que luego no nos cambien tanto los requisitos y en eso los casos de uso y nos tardamos más en el FRS este que quede una idea clara ahorita de lo que necesitamos es cierto que si entonces estamos eligiendo decidir el proyecto de viviedo, me gustaría que viviedo comente de las propuestas que se han estado comentando ahorita.  
¿Cuál es la de? O sea, las que considera que se podrían tomar en cuenta con la idea que ella él ya tenía y a partir de eso, bueno, que también, o sea, que tengo en cuenta eso que comenté ahorita, que no se convierta tanto en nicho y aparte que sea un diferenciador.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 23:09  
Principalmente, el diferenciador que veo, así como un poquito más factible, pero como les digo estaría un poquito este por tiempos, que sería lo de de los albañiles y todo eso.  
¿Pero este si no tiene ningún problema, pues podríamos agregarlo fácilmente, o sea, bueno, fácilmente no, pero pues lo podríamos agregar para que tenga más que nada un diferenciador? Porque pues obviamente, o sea, por ejemplo, de que estaba pensando que.  
En una ferretería, acá por mi casa que literalmente nada más llamas este, el dices que quieres y ya te lo traen a la casa, entonces eso pues básicamente estaríamos haciendo más o menos por así decirlo.  
Pero pues la diferencia que veo más factible es la de.  
La de recomendar, por así decirlo, a otras personas que trabajen en en diferentes.  
Rubros, vaya de construcción.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 24:13  
¿Y si y si tomamos nomás, por ejemplo, la la idea inicial, la de viñedo, pero en vez de materiales de sobra, pues ofrecemos un personas con oficios YY ya?  
¿O sea, sería básicamente la misma arquitectura en, pero simplemente de de vender el producto, vendes, vendes tu servicio?  
La arquitectura no cambiaría lo de la documentación, pues solamente sería lo que ya tiene viñedo, pues nomás sería en vez de materiales, sería ofrecer un servicio YY ya, y realmente sí sería un gran diferenciador, nomás cambiaría eso y no cambiaría, no cambiaría mucho de la estructura que ya que ya se tiene.  
¿Sí, básicamente la página más sería la home Page, que sería qué servicio quieres rentar? ¿Pones un filtro en el filtro? Está, qué tipo de servicio buscas, albañilería, pintura, carpintería, guerrería cualquier tipo de los que estás buscando específicos.  
¿A la mejor puede ser también filtro por hombre o por mujer, por por edad? No sé qué otros filtros se podría agregar a eso lo podríamos estar viendo YY ya y luego por ejemplo podemos incluir una sección de destacados.  
De destacados en general, los los mejores rankeados y luego por ejemplo los mejores rankeados por categoría por la miguelería, carpintería herrería, lo que sea y ponemos la descripción y una sección también de comentarios de las personas que que ya la han contratado, de que no, la neta estuvo mal, me hizo un buen trabajo de pintura o lo que sea.  
Sería una página sencilla la la verdad que sí estaría bastante diferenciadora, entonces a mí se me hace buena idea, así como vean ustedes.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 26:15  
¿Sabes qué me estoy acordando?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 26:18  
¿De qué?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 26:19  
Creo que el equipo, bueno, esa idea, creo que es la que ya había tomado el equipo 3 creo.  
Justamente eso.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 26:30  
Y valió.

 **IAN LUIS DOMÍNGUEZ RAMÍREZ** 26:36  
Con la que compuso Sebastian.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 26:36  
O sea, es muy, es muy buena idea, pero justamente la sí, ajá es la que propuso Sebastian en su equipo y tengo entendido que es la que escogieron.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 26:45  
Muy bien.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 26:53  
Pues a la mala podríamos cambiar de idea, o sea, que pues necesitamos estamos encontrando muchos.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 26:58  
Pues pues la mía, pues podríamos implementarla y a lo mejor hacerla un poco más sencilla para que no sea tan complicada de implementar.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 27:03  
Problemas.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 27:14  
Y en el sistema este para hacer la ecommerce podríamos incluir, pues anuncios, lo que siempre se lo que siempre se incluyen en en este tipo de de Apps que ofrecen básicamente todo gratis, pues ahí se meten anuncios y ya con eso monetizaríamos la con la APP.  
¿O no sé si el sistema de suscripción, una de esas 2 puede ser la que sea, podemos recortar ahí un poquito de de de funcionalidades para que no sea tan complejo con al al momento de las farmacias puede que puede ser nomás este clínicas, no hospitales?  
Simplemente clínicas que incluyan así de que que ofrece servicios ofrecen o cosas así y ya el mapa interactivo con las con con las farmacias YY sus reseñas. Y yo creo que estaría bastante sencillo, si no más lo dejamos en ese punto.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 28:16  
Siento que el problema con con eso es, creo que ya lo había comentado el profe de bueno, primero la parte de la monetización es lo que habíamos comentado nosotros, que eso sí sería complicado, porque si lo hacemos con lo de los anuncios creo que ya eso no entra con con el.  
Con lo del ecommerce y si lo hacemos por la parte de suscripción, este estaría bien si ya entraría con la parte del Ecommerce sería una, o sea, utilizar en suscribir para utilizar, pero este siento que en ese caso también entraría un poco más en.  
En un ámbito de de inicio.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 29:01  
No hay, no está complicado.  
¿Entonces?  
¿Cuál vamos, que quién sabe? ¿A ver, está complicado, EH?  
¿Cuáles son las que más? ¿Como que la idea que más les convence? Sí, ya con todo lo que hemos hablado.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 29:26  
Yo sigo diciendo que es la de Raul.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 29:30  
Ana raul.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 29:31  
Sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 29:33  
¿Cuál era? ¿Así podrías repetirme otra vez la la la idea?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 29:37  
La de la plataforma de donde se vendan productos de segunda mano como maderas o telas, o cosas así. Para poder hacer este para principalmente como para que gente pueda realizar productos de de diseño de artesano y.  
Había había puesto bueno en la presentación, nos deci, vieron que había puesto 2 ideas que o sea quisieran implementar esas 2 partes en la en la aplicación, que sería esa parte de la venta de los productos, pero también la parte donde el usuario pueda ahí mover la presentación, donde el usuario pueda.  
¿Este hacer un tipo comisiones para que cierto artesano que esté logueado en la página pueda hacer alguna modificación de algo que tenga, por ejemplo, a lo mejor es una silla y esa silla necesita, no sé algún alguna modificación, algo te gustaría? ¿Te gusta el trabajo?  
Que hace de carpintería algún artesano. Entonces sería como comisionarlo para que te haga algo o lo mismo para alguien que haga cosas, por ejemplo con con telas, no sé suéteres o algo así, entonces podría ser algo autosustentable, porque en la misma aplicación te venden productos con los que se puedan realizar este tipo de cosas.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 30:45  
¿Te queda salir en las fotos de vez en cuando?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 31:02  
Y la gente contrata esos artesanos que pueden realizar esas cosas, ya sea que tú lo compres por tu cuenta y hacerlo o que contrates a alguien y con esos productos lo hagan.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 31:12  
Me me suena un poco a la idea de de esta de, pues es básicamente contratar un oficio, pero en vez de construcción sería la artesanía.  
Por ejemplo, de lo que estabas diciendo, de telas, cosas así entonces, pues sería, pues sería diferente.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 31:29  
Ajá.  
Ah, es lo es lo que te decía al inicio, ya ves que te decía que siento que la idea de villado y la mía es son parecida, pero tienen un enfoque diferente por el el ámbito de que que intentan este hacer.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 31:47  
Ajá.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 31:48  
Ajá.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 31:50  
Sí pues, no más ahí cambia la cambiaremos un poquito como para que no sea tan de nicho, pero no se me ocurre algo, una idea que sea así, sencilla.  
Que no cambie mucho, pero para que no sea un poquito más de nicho, siento que hay que agregarle algo, pero no sé qué realmente.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 32:10  
¿A ver, comenten idea, villedo o ian?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 32:21  
Por ejemplo. Yo yo he visto personas de que ofrecen, de que ah Pinto tenis. O que Pinto ya es no sé si han, no sé si han visto que hacen como chamarras. Así de que pinturas personalizadas a eso. ¿Ah, a eso te refieres, verdad?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 32:33  
Sí, sí, sí, sí.  
Mhm.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 32:37  
Sí, eso es así. Es por ejemplo aquí si lo he visto bastante en la ciudad y estaría padre de que personas pueden ofrecer así su trabajo en en en ese tipo de en en una página.  
O K Nomás hay que agregarle ahí algo porque, pues también, o sea, no se diferencia mucho, por ejemplo, si lo publicas de Facebook, entonces hay que buscar una idea, hay que.  
Que haya convencer más para amarrarla bien YY la podríamos elegir.  
¿Es que comenten algo que se les ocurra?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 33:27  
¿Lo que ahorita se me vino así como idea es que mi idea principal era vender este materiales y la otra idea que se me había venido era vender esas comisiones de ya sería el como el el producto final que sería con la Comisión, pero entonces?  
También algo que se podría agregar sería vender productos de ese tipo, ya no tanto de que tengas que ser una comisión para cierto producto o que tengas que comprar los materiales, sino que directamente los mismos artesanos que estén como usuarios en la aplicación puedan vender sus productos.  
Pues ya sería agregarle como 3 tipos de de ingresos, que sería una parte la la venta de materiales, las comisiones y los productos, ya como tal ya actions que será algo muy parecido a vender materiales o algo que ya no sería materia, sería un producto terminado.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 34:31  
O K Sí, pues yo yo me voy con tu idea, podemos elegirla de una vez ya para avanzar con prototipos.  
¿Por ejemplo? Pues ahorita nomás tenemos que tener la presentación, ahorita, por ejemplo podemos detallar esos detalles, sí detallar esos detalles de de que se le puede implementar ahí como para que para que sea como para que convenza un poquito más.  
Para ya ir avanzándole a la de la presentación porque, pues ya es para mañana.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 35:10  
Sí pues, a ver, ahorita voy a hacer una copia de este.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 35:15  
Pues de de de una vez. Mira, vamos a hacer.  
Mira, por ejemplo, ahorita tenemos que ir el enlace del prototipo inicial de Figma, pues el profe que era ya el link para que vaya viendo los los avances, entonces eso por lo mientras ahorita lo hago.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 35:20  
¿Ok?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 35:36  
Y alguien vaya creando el repositorio en github de los meanings para subir los transcripts de las reuniones y alguien que vaya empezando la la presentación no más, o sea, sí, para que no haya nada, sino simplemente empezándola, deja. Yo me meto a a Figma.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 35:52  
Sí.  
Sí, yo mientras voy pasando la presentación y agregando lo que comentamos, ahorita está bien, sí me podrían ayudar a hacer la parte de la.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 35:59  
No.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 36:04  
Bueno, lo de la propuesta económica sería agregarle también eso por esa última idea.  
Pero.  
Deje, les comento de.  
No me encuentro.  
Ah, del punto de equilibrio, porque yo me puse a investigar sobre lo el. Los precios de la WS.  
¿Y me metí a la página de WS, pero normalmente cuando seleccionaba todos los los servicios, pues me aparecían con la con la capa gratuita, pero supongo que pues no sé, no creo que el profe diga de que o sea no creo que la la idea del proyecto sea no más como para ahorita, no?  
¿O sea, teniendo en cuenta ya cierta cantidad de usuario mensual, es algo que sea rentable? ¿Cuánto nos costaría entonces? Yo entré a la página de a WSY, luego me salía con con lo de la capa gráfica y no supe más o menos cómo seleccionar para ver los precios de.  
De ya cierta cantidad de uso.  
¿No sé, alguien más cómo le haría eso para esa parte?  
O si lo hicieron.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 37:30  
Con depende más clara de pues sí, el uso que se este que se esté usando y en base a eso se multiplica por lo que cuesta, costaría más o menos, por ejemplo, de que un ejemplo no de un terabyte te cuesta. Supongamos que.  
3 USD.  
Pero si se, si se usa más de un tera, pues va aumentando el precio y todo eso, entonces depende mucho de los usuarios, más que nada.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 37:56  
¿Sí, pero o sea, sí, viste tú? En la página sí viste la página de de a WS. ¿Cómo seleccionar eso?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 38:01  
Sí, sí, sí.  
No, pero ahí habían unos que sí te daban medio de información que te digo tipo eso de conciencias enteras, te va costando esto y esto y esto no. Déjame ver si encuentro un un ejemplo.  
Hola.  
Mandé un el link.  
Que se más o menos te da los precios del solito.  
Que si paso abajo, primero que nada, sale el de lo, el 9 gratuito y ya te sale lo de la tabla de los precios, y pues te digo, depende más que nada.  
Además de que te deja seleccionar por región, no sé si en eso cambie los precios, según yo ahora no.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 39:09  
Sí, sí, cambian un poco. Yo yo pensaba en más bien este enlace.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 39:09  
Capaz en alguna así, la verdad no me.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 39:17  
Porque, según yo, este ya todo. De hecho, cuando lo calculé, pero se me hizo un poco de que 6 USD algo así me salía, porque solo me está contando el s 2.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 39:33  
¿Eh?  
¿O sea, no te estaba contando los demás?  
No, como que no, nada más. LS 2.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 39:43  
Pues yo ponía todos los este, por ejemplo, que vamos a utilizar, por ejemplo la no.  
Pongo Lambda, le doy aquí en configurar.  
En la que ya me salen las diferentes opciones.  
Aquí está la o sea la cosa. ¿Cómo calculamos la cantidad de de request que se hacen al mes?  
O o esas cosas y luego aparte, por ejemplo, yo le doy aquí al botón de de salvar y luego ver un por los comparto para el para el.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 40:22  
No más ahí en el en el chat pónganme sus correos de de Figma para invitarlos al al prototipo.  
Ay, porfa.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 41:38  
Ya hice la carpeta en github de los transcripts y Ahorita voy a poner la que la de esta minuta.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 41:48  
Ah, gracias, gracias.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 41:53  
¿Quien quiera hacerlos bueno, supongo que vamos a hacer como 2 minutos de hoy, pues esta semana, supongo más o más, quién las quiere hacer?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 42:03  
De que nada estoy al lado.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 42:05  
Bueno, bueno.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 42:47  
Según yo, ya estaba yo ya tenía cuenta de figma de mi correo no más no haga de cuenta que no, pero ya ya la creí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:05  
¿También tengo que invitar al profe al SIGMA, verdad?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 43:08  
Sí, con los 2 correos.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 43:09  
Sí.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 43:09  
Sí, las 2.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:11  
O K.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 43:24  
Estaba leyendo las instrucciones de nuevo y no me quedó claro si el figma también tiene, tiene que estar para mañana, porque pues yo tenía entendido que para mañana es nomás la presentación.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:35  
No.  
No, no, mañana nomás es la presentación YY la idea, ya quedamos a tomar en cuenta eso es para esta semana, la otra semana es el feedback.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 43:46  
Ah OK.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:49  
No sé si les llegó la invitación o algo así.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 43:53  
México.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:54  
A ver, revisen.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 43:57  
No.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 43:58  
No caray.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 44:00  
A lo mejor porque apenas me acaba de me estaba haciendo la cuenta.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 44:05  
A me dice a mí ya.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 44:08  
¿Me podrías volver a mandar, por favor?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 44:09  
Bien isela.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 44:10  
A mí también.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 44:12  
¿Cómo perdón?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 44:13  
¿Me lo podrías? Ah, ya me llegó ya.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 44:22  
¿Puedes evitar?  
¿No, verdad?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 44:28  
No, no. Pregunta para darle la opción para.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 44:28  
No, no se puede.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 44:34  
Preguntar para evitar.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 44:36  
Sí, es que estoy, estoy moviendo ese rollo.  
Mm.  
Creo que ya les debe de estar dejando editar.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 45:57  
Sí, ya Internet.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 45:58  
A ver.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 45:58  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 46:00  
¿Ah, sí, para ti?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 46:04  
Ya también, ya le envié la invitación al profe.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 46:07  
Muy bien.  
En.  
Ahí están, viendo la pestaña.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 46:18  
Tip.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 46:20  
Bueno, este por ejemplo, aquí no necesito.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 46:23  
Bien.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 46:27  
Me equivoqué de continua.  
O K agregar servicios supongamos, por ejemplo, que en mi proyecto tengo el s 3.  
Tengo que maquillar en el 3.  
Lo configuren. Para empezar aquí empezamos con muchas cosas porque.  
Más o menos como cuánto sería para empezar.  
Adiós.  
Aquí va sumando, ahora sí.  
La cantidad de territos que aún no se.  
Va aumentando, ahí va aumentando así.  
¿Pero realmente siento que nos falta como ese contexto de saber las cantidades?  
Y ese es el problema que tuve al momento de hacer el pricing, que no sabría cuánto sería porque, por ejemplo, si lo dejo yo así, sin nada, pues me dice.  
¿No cuesta nada, no? Bueno, ya no me deja estarlo así.  
Sí, grande, pues de ahí me dice, no cuesta nada. Y si yo le doy aquí, pues me sale, que el estimado es, pero.  
Pero la cosa sería.  
¿Este modificar aquí esto, entonces no sé, yo les preguntaba si ya lo habían hecho ustedes o tú, brandon, no sé, porque se supone, ya estuviste en en esta clase, no?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 48:10  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 48:11  
¿Llegaste a hacer esta parte?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 48:13  
No es que hicimos un desastre ahí, la verdad entonces no me quedó. Sí, muy muy claro.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 48:17  
O K.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 48:20  
De todo ese rollo.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 48:22  
O K.  
Pues, el pricing que yo tomé este me estuve ayudando con.  
Precios que veía por Internet, consultas a inteligencia artificial y mucha fe, porque son muchas cosas de aquí, o sea, muchos muchas cosas que no sé realmente cómo se tomarían en cuenta. Entonces yo lo único que hice fue ponerme de aquí a poner.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 48:42  
Sí, muchos datos.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 48:51  
Por ejemplo, en en ese 2.  
Y que pues, bueno, este obviamente, aquí ya lo tome en cuenta porque pues ya todo se los per. Selecciona aquí ya sería seleccionar el el que se va a utilizar, no sé de memoria de.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 49:01  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 49:10  
En en 350 gigas Gigas para eso.  
¿De de cuánto CPU?  
Por ejemplo, si selecciono este de aquí, pues está 212 de selección de 353.  
Ah, bueno, acá abajo también salen otras opciones.  
¿El tiempo de que estaba reservada, si es de eso es es por un año o es más?  
¿Te los tenis con cuando no?  
¿Eh?  
¿El tipo de ajá, por ejemplo, si le pongo 3 años este, y pues de todo nos va a salir aquí de inicio sería pues pagar eso, no? 50 USD se le puede poner aquí, tengo entendido que sería como pues el costo por mes de lo que se vaya vaya a estar utilizando o el parcial no realmente que se.  
Refiero.  
¿Ah o K o K al inicio y ajá, pago de iniciar y luego ya no sabe que pues ya eso no?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 50:19  
Eso se refiere a pago inicial.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 50:41  
Último año.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 50:46  
¿Tienen tienen su cuenta en clicop?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 50:49  
Sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 50:50  
Aquí son son las mismas que están aquí o son otras para que me las pasen para porque también estoy creando lo de clickup.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 50:51  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 50:59  
Deja inicie sesión y te digo.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 50:59  
¿Deja checo?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 51:00  
Ah, déjame checo, sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 51:04  
¿Cómo perdón?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 51:07  
Hay que vamos a checar.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 51:07  
Vamos a checar sí, primero iniciar sesión.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 51:07  
¿Qué qué vamos a Checar?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 51:10  
¿Ah o K Sí, porque te pidió eso el profe de lo de Clico?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 51:15  
Sí, en mi casa sí. Es el mismo correo.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 51:18  
Igual.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 51:21  
Sí, ella también.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 51:22  
Ahí me llegó la.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 51:24  
Ahí los a ahí los agrego a todos.

 **IAN LUIS DOMÍNGUEZ RAMÍREZ** 51:24  
Sí, completo.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 51:49  
Raúl, tengo una duda.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 51:51  
Ajá.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 51:52  
¿Este estaba checando tu diagrama de arquitectura, WS este ahí dice que tienes a WS Fargate este vamos a usar ese o vamos a usar ese 2?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 52:10  
Ah, es que justamente lo que le quería comentar al profe en la clase, pero levanté la mano y no me hizo caso, fue cuando pasó, o sea pasó nuestro proyecto literalmente ya no pude ver ver esa duda, pero ya la o sea, ya lo investigué y en teoría lo que puse.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 52:16  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 52:31  
Está mal, pero mi idea era utilizar ese ese o sea, utilizar contenedores.  
Para desplegar ahí.  
Pero, o sea, podría hacerlo cualquiera de las formas. Tengo entendido, o sea, utilizar contenedores o una la máquina virtual, que sería el SE 2. Al final puse el s 2 porque fue el el el que el profe comentó en la clase y pues sería un poquito pues igual, o sea sería sencillo.  
Entonces no sé si ves el bueno, si ves el de análisis de propuesta ahí son los cambios en la arquitectura, según lo que estoy investigando.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 53:12  
¿Ah o K?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 54:32  
Listo, creo que ahí está, se llama equipo cuatro, el en Clico, no sé si les haya llegado algo.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 54:40  
Sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 54:45  
Me aparece en la ponce, en el de Ángel, Ian Domindo, Laura Esteban. Sí, ya están todos o k ya, pues ya está, ya está la inicial de Figma, ya está la inicial de Clickup ya está nada más hay que agregar el transcript de.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 54:58  
Y.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 55:06  
A esta cosa Güey. ¿Ándale y la minuta alguien la va a hacer?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 55:07  
A Github sí, ahorita la la agrego.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 55:13  
Yo la voy a hacer, voy a hacer la minuta y este, ya hice la copia del documento que tenían en la parte de las propuestas, de ahí estoy acá, entonces ya sería que si me pueden ayudar con esta parte del del pricing este ya no más allá, también modificar la propuesta de viabilidad económica, agregar el tercer punto.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 55:15  
O K.  
¿Ok?  
Ya no más.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 55:35  
Y agregar también la diapositiva presentando este punto del stack tecnológico.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 55:39  
A la verdad.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 55:42  
¿Ah, cierto, pero es otra cosa?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 55:45  
De Hachakas.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 55:46  
Ah. De hecho, también la próxima me acuerdo, que comenzó en la clase de utilizar Ampli file.  
Pidieron información sobre ampli File.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 55:55  
¿Ah sí?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 56:02  
A ver, es que no me escribo bien.  
Precios de antes de.  
O K, yo creo que sería todavía seguir moviendo parte eso de la arquitectura por si me ayuda también a ir investigando sobre amplifive y light five, creo que también comentamos en la clase.  
Y pues sería investigar sobre el Live five y el y el ampli five.  
Más o menos más. Cómo nos va a salir en el coste y eso, pero principalmente, pues ahorita lo que voy a poder agregar modificar en la presentación, es eso, agregar la idea que comentamos ahorita.  
Y conocer lo de la minuta.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 58:19  
Ahí le estoy moviendo al al Google Slides.  
Con los para lo de los nombres y ir agregando lo que falta.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 58:27  
¿Ah o K?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 58:36  
Ah, ya nomás ahí agreguen sus matrículas en sus ya están sus nombres, nomás agreguen sus matrículas.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 59:04  
De.  
También ustedes vieron algo sobre compartir la carpeta con el profe, porque ahorita yo lo que hice fue compartirle el enlace, digo Compartirle directamente el el en en Google Slide, pero no me deja compartir la la carpeta.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 59:38  
¿A qué carpeta?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 59:40  
Del del Drive.  
Con la cuenta de la USJ.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 59:49  
Sí, es que no, no deja porque es de Google. Lo que hice para nuestro Drive en general fue.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 59:59  
¿Ah, sí, eso?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 59:59  
A permitir a cualquier usuario que pueda leer los archivos. Así, si él entra con su correo de u a CJ, pues lo puede, puede tener acceso.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:00:04  
Ajá.  
O K o k muy bien.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:00:14  
¿Pero no sé si quieres que lo ponga en editor, porque se puede, se puede cambiar de lector a editor? Yo pensé que no se podía.  
Porque luego luego no sé si nos dice algo ya, ya lo puse en editar.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:00:32  
Sí, mejor muy bien.  
Ahora sí me sale.  
Me sigue saliendo la la solicitud del profe.  
¿Mañana si nos dice algo en la minuta, pues ya digo, en la clase ya le comentamos eso, entonces para este básicamente sería la presentación y el feedback, no?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:01:08  
Sí, si esta semana nomás sería.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:01:09  
O K.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:01:12  
¿La idea?  
Es que no he enviado lo de lo de las semanas, pero es yo creo. Recuerde era. Era esta. Esta semana nomás se iba a ser la idea presentarla y ya la siguiente semana iba a ser figma y luego otra semana iba a ser el SRS. La última semana la implementación y no recuerdo ahí la semana que estaba ahí, como en medio.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:01:19  
Sí lo puso.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:01:44  
Ah okay, okay.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:01:44  
27. Elevación de minutas y definición del SRS. Luego la siguiente sería el diseño de arquitectura modelado UMLY entidad de relación y luego la siguiente sería el desarrollo de prototipo visual. Después, desarrollo inicial del Front end de back end y la última semana sería la integración final.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:01:55  
O K.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:02:05  
Que, teniendo en cuenta que a lo mejor bueno, no sé cómo qué conocimiento tengan ustedes respecto a ciertas tecnologías, por ejemplo en a WS, siento que estamos bajos en ese conocimiento, entonces yo le metería un poquito más.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:02:05  
O K.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:02:23  
De turbo porque, pues igual de cuentas a lo a lo que nos dice el profe aquí, pues es un estimado de del tiempo, no sé qué les parece a ustedes, si podamos incrementar ese esos tiempos, a lo mejor dice que la semana 3 es el es el modelado UMLI entidad relación, pero nosotros sí lo podríamos empezar en la semana 2.  
Nos pondríamos más trabajo, pero eso nos daría un poquito más de tiempo para las últimas partes, que será la parte del del desarrollo o la parte de la integración.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:02:56  
Sí, me parece bien.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:02:58  
Muy bien.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:02:58  
Sí, a mí también.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:03:00  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:03:00  
Y ya puse ahí, en el en el teams, en los enlaces de la presentación y del figma.  
Y pues ya creo que sería todo, ya no más hacer eso que dijimos Ahorita y.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:03:13  
Sería lo agregar, lo de proceso de selección de proyecto, lo de la justificación de elección final, lo de propuesta de negocio y eso ya está en la presentación, verdad o todavía no.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:03:27  
¿Lo de la propuesta, según yo, la propuesta es todo en general, no?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:03:29  
Creo que no.  
¿Ah, ya tienes el diagrama de a WS, verdad? Sí, aquí está ese, ya está.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:03:35  
Ajá, sí, está bueno en, de hecho necesito modificarlo. Ahora no cambie.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:03:41  
Breve descripción de los principales componentes del sistema. ¿Eso podrías hacerlo tú? Lo de la descripción de los principales componentes del sistema.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:03:50  
A ver, deja checo, dime que fue ser profe, yo creo que sí para ver deja deja, vuelvo a leer.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:03:55  
Cada quien que se aviente, cada quien que se aviente una dispositiva son 6, pero ya ya la del título del proyecto del nombre, la del título del proyecto y todo ese rollo, pues ya está. Entonces alguien que se avienta la segunda, la tercera, la cuarta, tú te avientas la quinta, pues ya la tienes casi hecha y la sexta.  
Cada quien que elija una, la agregue y ya mañana la presentamos.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:04:18  
¿Ah, de qué presentación estás hablando?  
¿Me perdí de qué presentación estamos hablando? ¿Es que me perdí?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:04:22  
Mande, perdón.  
La la que vamos a hacer mañana para presentar ya la idea final.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:04:29  
O K.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:04:31  
Mira, son aquí, son 6 diapositivas. Una ya está, que es la del título, la del modelo arquitectónico, la a WS, pues la va a modificar, resultó la idea con la descripción de los principales componentes de sistema y luego, por ejemplo, alguien que haga la del proceso de selección de proyecto, otro que haga la justificación de la elección final, otro que haga la propuesta de negocio y otro que haga la del.  
Proyectos descartados y razones de de estar una cada quien que haga una diapositiva para hacerlo rápido.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:05:03  
Sí, pues, yo yo haría la la parte del 5.  
La a la persona que le toque el punto cuatro, que dice el punto cuatro, este en el análisis de factibilidad, nomás sería tomar en cuenta lo que ya puse en el diagrama y también que como les dije Ahorita que vayan viendo sobre la utilización de amplifie.  
¿YY cómo lo podríamos utilizar ahí? ¿Qué nos cambiaría en la arquitectura?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:05:36  
Yo, yo se me hace que hago la la 6 del porqué descartamos las ideas y las razones de descarte.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:05:37  
Pues yo creo.  
Muy bien.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:05:47  
Esa me la aviento yo de deja de una vez la agrego acá al final.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:05:51  
Ajá.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:05:58  
Llevaré la cuatro.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:06:06  
Ah, eso que conseguí en la.  
Revisando.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:06:21  
Si creen que haga la.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:06:24  
Ah, otra pregunta, bueno, es que yo creo que ya sería para más adelante perdón, perdón, de yo.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:06:25  
Tercer punto de la justificación de la elección.  
Nada.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:06:32  
¿Y qué, qué pasa, qué pasó?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:06:34  
¿Para que yo hago el tercer? La tercera ley, la justificación de la elección final.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:06:38  
O K.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:06:41  
Va, va, va y vayan agregando lo de cada quien, su diapositiva.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:06:50  
O no se si prefieres, o sea, si prefieres hacer la cuatro.  
Como tenemos un poquito más de comunicación.  
Nosotros de que me puedas mandar mensaje por por Messenger, algo así de lo que vayas viendo de la arquitectura bueno, de los servicios, también de la arquitectura. No sé si te gustaría mejor elegir este y nos vamos apoyando el 13 para ser el cuatro y el 5.  
No.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:07:20  
O K yo yo hago la 3 ctosis.

 **IAN LUIS DOMÍNGUEZ RAMÍREZ** 1:07:27  
Yo abro las 2 entonces.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:07:36  
Veo al profe aquí y me siento como en examen.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:07:40  
¿En dónde, en dónde está?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:07:41  
En el Ah ya está bien del.  
A ver, no necesito cambiar el título de. Tenemos que generar un título de la presentación.  
Hay que poner ahí el título. Mercado de reciclaje como que no está muy padre, no es no, no se me ocurrió ninguna idea, no sé si ustedes tengan alguna idea para ponerle de título.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:08:09  
Título como el nombre del negocio.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:08:12  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:08:12  
Y el nombre del Ecommerce ajá.  
El que estaba leyendo aquí lo que puso el profe. El proyecto seleccionado sería el nombre del Ecommerce YY pues ya las entre el equipo.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:09:05  
No, no. Tampoco se me ocurre un nombre.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:09:08  
¿Qué tal el que puse reboard?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:09:08  
Ajá.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:09:13  
Renacido.  
Porque va con la temática del de darle vida nueva a tu artículo.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:09:22  
Sí, está bien, sencillo también.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:09:26  
Tal vez algo más poquito más, Reborn plus o algo así para que parezca que es un ecommerce.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:09:26  
De eso sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:09:37  
¿Algo como así?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:09:37  
¿Dónde pusiste el nombre?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:09:41  
Sí, algo así, porque pues reborn suena como a nombre de marca de ropa, no sé. O no sé si así solito, con sin el más no sé.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:10:07  
¿En dónde? ¿Dónde están escribiendo el nombre?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:10:11  
Es que es que creamos en la ya es que hay 2 carpetas de de Drive de propuestas de proyecto y proyecto final, métete a proyecto final.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:10:14  
Copia de mercado.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:10:17  
Ajá.  
Según yo ya estaba ahí.  
¿Ah, ya ya, ya, ya?  
Me equivoqué de me equivoqué. De este la había compartido con el que no era.  
20.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:10:35  
¿Te lo quitaron?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:10:38  
Deja lo quito de aquí, bueno, igual se lo dejo, pero.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:10:47  
¿Qué?  
¿Pues ya no todo bien, ya tenemos clickba, ya tenemos figma, ya tenemos alguien que va a hacer lo de Github, ya tenemos la acomodada la presentación, cómo va a estar?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:11:07  
¿Quién la va a presentar? Es importante.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:11:10  
Piñedo.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:11:12  
Pues el de la ajá, pues el de la idea igual, pues igual de todos, todos hay que estar atentos porque dice que.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:11:15  
¿Vas de Lledo?

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:11:15  
Vale raul.  
Sí, sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:11:20  
¿Que va a preguntar a los demás, entonces todos tenemos que estar ahí pendientes?  
En clicop ahí agrego la tarea que hicimos que hemos estado haciendo estas estos estas, pues fue lo del modelo arquitectónico, fue lo de la idea inicial y luego hicimos lo de.  
Los de, pues ahí me invento cosillas, bueno no me invento, sino que ahí va acomodado las cosas que hemos hecho en en clickup.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:11:52  
O K.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:11:53  
Para tener ahí avances, a ver.  
Ya veo de una vez muestra su rollo.  
¿Qué fue con lo primerito que empezamos?  
¿Con la idea, verdad?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:12:10  
Expusimos las ideas, sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:12:12  
En fin.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:12:13  
Sí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:12:19  
O K aquí está el tablet.  
Pasión a la tarea esta, pues ya fue cerrada.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:14:24  
Es algo que más que más que quieren comentar aquí ahorita.  
Que para terminar la.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:14:33  
Espérame Oscaray.  
\*\*\*\*.  
Es que estoy revisando lo de no, pero pues igual y ahorita se los comento, lo de Clickup Nomás este.  
Para comentar las tareas.  
Que teníamos cada quien.  
No, no, pero pues como quiera, no tenemos muchas, nomás serían como 3, cuatro, no, no pasa nada.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:15:11  
Es el ponce, el el profe, ya se metió a la a la presentación de aquí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:15:18  
Ah, ya ya está revisando la buena.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:15:23  
Ya es que.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:15:24  
Ah, bueno, ya ya está aquí, dijo, dijo. ¿Qué mensos? Me enviaron la mala y le voy a entrar a la buena y el gol no tan mente.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:15:30  
Ja, ja.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:16:51  
Bueno, entonces ya con estas cosas definido.  
Este yo creo que ya podemos terminar la minuta ya para, pues sí.  
Este terminando nuestras cosas o si tenemos algo más que hacer, igual si si tienen alguna duda en algo o o cualquier cosita que quiera hacer. En el manda el mensaje y necesita.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:17:04  
Sí.  
Sí, quién es el encargado de Subirle el el transcript al Github.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:17:17  
Chao.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:17:18  
¿Ah, vas a subir los demás, verdad?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:17:20  
Ya lo Subí.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:17:21  
¿Ah o K o k ah, muy bien, no? ¿Pues ya con eso ya es que había dicho que que había que subir todos, no?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:17:24  
Sí.  
Sí.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:17:27  
Sí, de hecho, justamente me entruda con eso. Este digo también de los de los videos, no, pero los videos va a ser en.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:17:28  
¿Ah sí?

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:17:36  
En el Ah. Justamente es que estaba viendo la parte de de la carpeta de las propuestas que tenías ahí los videos, pero me me entró la duda si era en en el github y también en el en el Drive.  
¿O?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:17:52  
Es que es que yo pensé que era únicamente los videos y los descargué y los puse, pero ya con la clase pasada él dijo la el transcript y pues pensé que me había equivocado YY pues sí, de hecho ya quité los videos y el transcript.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:18:11  
¿Ah sí o K?

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:18:12  
No sé si si quieres que lo vuelva a poner.

 **VILLEDO MARTINEZ SANDOVAL** 1:18:15  
De.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:18:16  
Sí, la la de la en la parte de uno sí estará bien que tenemos los los transcripts también ahí en el Drive.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:18:23  
O K.  
Para los videos, no.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:18:37  
De eso no sé qué tan necesario sea. Sí, es que recuerdo haber, digo, recuerdo que el profe dijo algo en la clase, pero no me acuerdo, si si sí los tenemos que agregar, si era muy necesario o no.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:18:49  
Sí.  
Y pues yo le pregunto en la clase.

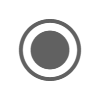
 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** 1:18:54  
O K muy bien.  
Entonces, si ya no hay dudas, pues ya vamos dando esta minuta.

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:19:07  
O K ya estamos.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:19:10  
¿Sale, vale?

 **BRANDON CHAO DIAZ** 1:19:11  
Sale bonita noche.

 **ERICK RANGEL RUBIO** 1:19:13  
Igualmente.

 **RAÚL ESTEBAN ANILES MACIAS** stopped transcription