

Cap. 8 Starting the Solution

Hemos llegado al punto en el cual ya comprendimos el negocio y su **esencia**. Es entonces hora de centrarnos en buscar la forma de **armar la solución del problema**.

Iterative Development

Dependen de múltiples releases de un posible producto para medir la aceptación del producto

- Puede ser muy costoso en términos de tiempo si **no hay una buena definición de la esencia del negocio**.

Esential Business

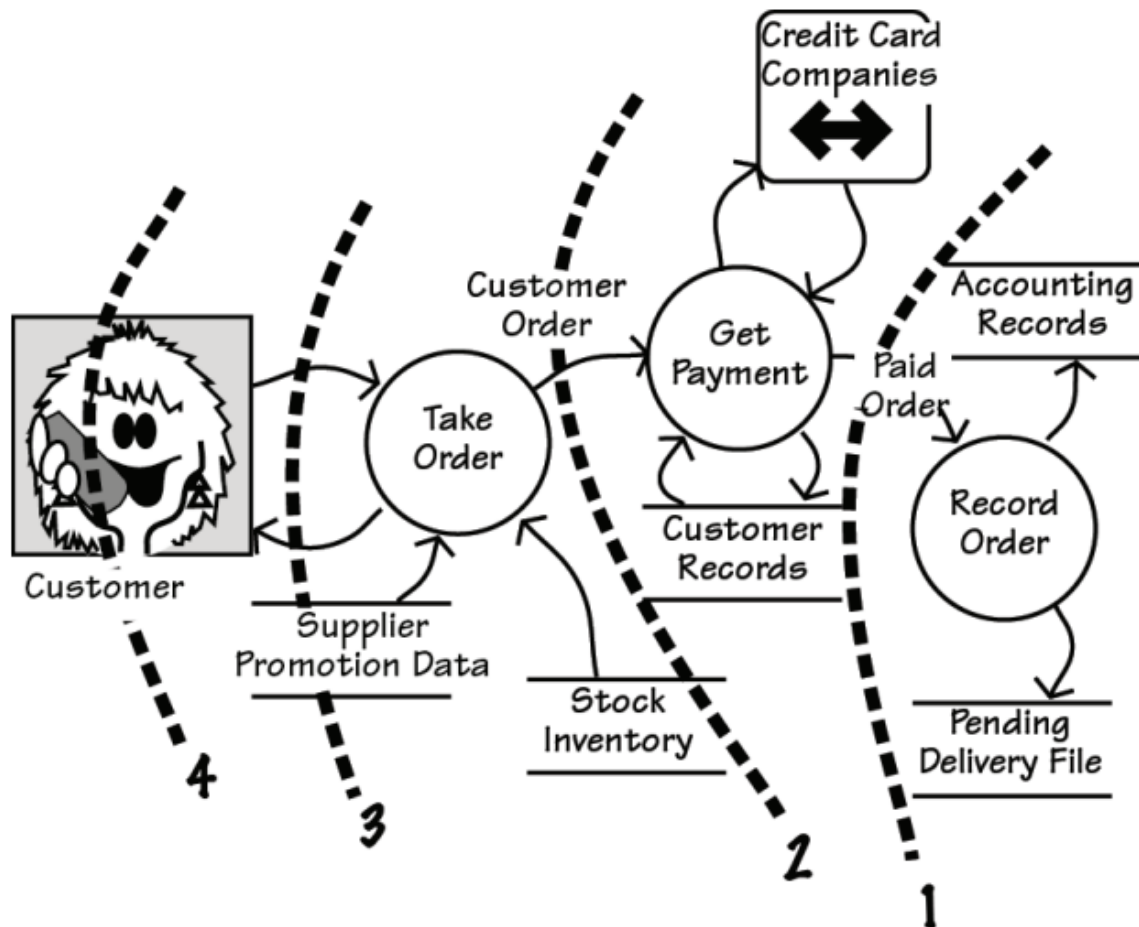
Previo al armado de una solución al problema, se debe hacer una recolección de **necesidades funcionales y no funcionales despojadas de la tecnología que se utiliza**.

- Las **necesidades funcionales** se pueden representar en forma de **BUC**, en forma de **requerimientos funcionales**, o **user stories**.
- Las **necesidades no funcionales** son importantes por ser las que especifican el tipo de **UX** apropiado para el **usuario final**.

Determine the Extent of the Product

La respuesta óptima siempre será la que pueda proveer el **servicio más valioso** (desde el **punto de vista de un extranjero**), al **menor costo posible** (menor gasto en **esfuerzo, tiempo, recursos**, todo evaluado desde el **punto de vista de tu organización**) y que esté **presentado de la mejor forma posible** (desde el **punto de vista del usuario final**).

- Tu producto final **debería ser la automatización de la parte más valiosa/esencial de un BUC**.
- Dependiendo de dónde se ponga el límite entre la automatización y la interacción con el usuario, la forma en la que ambos interactuarán.



Considerar los Usuarios

Si venderás un producto, debes de considerar las personas que terminarán usandolo, y hacer tu producto lo más atractivo posible para esa zona demográfica. Para esto, debes de **conocer lo que tu comprador quiere para vendérselo**.

Existen ciertas formas para **comprender a tus usuarios finales, dentro de las cuales están:**

- **Etnografía:**
 - Estudio de las costumbres y culturas de las personas, para obtener una descripción de la **naturaleza de estas**. En nuestro caso, ignoramos las costumbres y culturas, y nos centramos en su **comportamiento y forma de pensar**.
 - Muy costoso, solo aplicable para proyectos con **alto presupuesto que necesitan vender el producto**.
- **Observación y Prototipado:**

- Obtener información mediante entrevistas o mediante la exposición a prototipos de tu producto a los usuarios finales para evaluar sus reacciones a un posible producto final.
- Usable **solo cuando los clientes no serán muchas personas.**
- **Personas:**
 - Representación virtual de un grupo de personas obtenida de la recolección de información mediante encuestas de tu **target audience** (usuarios finales).

Designing the User Experience (UX)

Apunta a crear un producto que es **placentero y relevante** a la hora de ser usado.

- Se centra más en la sensación de usarlo y no en sus **funcionalidades**.
 - Si les gusta la UX, probablemente terminen comprándolo.
- No dejar en manos de amateurs

Innovation

Involucra pensar el problema de una forma distinta de forma tal de que la solución sea más duradera y atractiva.

Para fomentar la innovación, existen ciertas variables que al incluirlas en nuestra solución las mejorará significativamente.

Convenience

“Pagaremos por algo que **es conveniente de usar**”. Preguntémonos entonces:

¿Qué puedo hacerle al producto para facilitarle la vida a mi usuario final?

Connections

“Estamos **adictos a estar conectados**”. Si no lo estuviésemos, las redes sociales no tendrían tanto impacto. Preguntémonos entonces:

¿Qué puede hacer mi producto para fomentar la conexión entre usuarios/consumidores?

Information

“Queremos **información, más información y la queremos ya**”. Si fuera mentira, Google no sería tan usado. Pero Google no te provee **cualquier información**, sino la que **el usuario quiere saber**. Por ende, la clave es buscar la forma **más efectiva de otorgar información que el usuario quiere oír**.

Feeling

“Los productos se pueden aceptar o rechazar en función a como **se siente el usuario utilizándolo**”. Apple basa la creación de su producto en **este principio**. Por ende, para que nuestro producto se **sienta bien al usar, evaluemos si tiene estas cualidades**:

- ¿Es **confiable** de usar?
- ¿Hace las cosas que quiero que haga **rápidamente**?

The Real Origin of the Business Event

- Casi siempre el **BE originará** por parte de un **sistema adyacente**.
- Por ende, la mejor forma de encontrar el **BE** es **pensando: ¿dónde inició la transacción?**
- Cuanto **más cerca del origen esté la solución**, **más valioso** será nuestro producto.

Adjacent Systems and External Technology

Sabemos que la BE se encontrará mayoritariamente **dentro de un sistema adyacente**, por lo cual estaríamos inclinados a incluir parte del **sistema adyacente a nuestra solución**. Previo a hacer esto, **deberíamos saber la naturaleza del sistema adyacente**. Tienen **tres tipos**:

Active Adjacent System

Son personas que interactúan con el sistema.

- Proporcionan datos
- Responden preguntas
- Indican opciones

Están fuera del alcance del sistema, pero podemos abarcar algo del trabajo que el usuario realiza?

Autonomous Adjacent System

Son organismos externos (PC, Compañías, clientes) que interactúan con tu sistema de forma indirecta.

- Son **independientes** al área de trabajo estudiada, pero **tienen conexiones a esta**.
- Se comunican de forma **unidireccional con el sistema**.

Cooperative Adjacent System

Son Sistemas Automatizados que colaboran con el área de trabajo durante el flujo de una BUC.

- **Respuestas rápidas**
- Se puede pensar como **parte del sistema**, es parte del BUC
- Son **cajas negras**

Cost, Benefit & Risks

El costo de tu solución se medirá en proporción al beneficio que le otorga al dueño; pero soluciones de \$100 que tengan un valor de \$1 millón son poco probables, por lo cual debemos buscar un **balance razonable** entre las dos.

No podemos olvidarnos de los **riesgos**, los cuales se miden en proporción del costo y el beneficio. Los **riesgos** implican la posibilidad de que problemas ocurran y los efectos negativos de lo que pasaría si lo hacen.

Document your Design Decisions

- En el diseño queremos hacer un producto optimo a partir de un conjunto de variables
- Documentar las decisiones tomadas en el diseño nos dice porque el sistema es como es y hace lo que hace
 - Documentar para mantenimiento
 - No saber el motivo, características o funcionalidad es la queja de los desarrolladores

PUC Scenarios

Representados de una forma **casi idéntica a los BUC Scenarios**, la diferencia está en lo **que representan**. Uno representa las **funcionalidades que responden a un BE**, el otro representa las **funcionalidades implementadas por el producto**.

La secuencia necesaria para **armar un PUC Scenario** es:

1. Identificar el **BE**
2. Escribir un **BUC Scenario** que responde al **BE**
3. Determinar cuánto del **BUC Scenario** se automatizará.
 - a. Dependerá de los costos, los beneficios y los riesgos que tenga la implementación.
4. Armar el **PUC Scenario**.