**Solución actividades**

**ELABORAR Y ESTUDIAR DE LA VIABILIDAD DE LA SOLUCIÓN INFORMÁTICA**

**Actividad de reflexión inicial**

**Estrategia didáctica activa: situación problémica.**

La aprendiz Julia Castro, del Centro X del SENA, tiene un proyecto formativo enfocado en los profesionales del sector hogar (Carpinteros, Plomeros, Pintores, Constructores, etc...). Esta desea comenzar de manera inmediata la ejecución del proyecto, con el fin de sacarlo rápido al mercado, no perder los usuarios a los cuales ya les ha informado y minimizar el riesgo de que la competencia lo realice primero que ella.

Después de un largo periodo de desarrollo en el cual Julia invierte dinero, tiempo, recursos y mucha dedicación sale con la ilusión de vender el software a las personas del sector hogar y a los usuarios.

Al pasar 5 reuniones con posibles clientes y 6 reuniones con posibles usuarios, Julia se da cuenta de que faltan muchas funcionalidades por realizar, que algunas de las que ya estaban desarrolladas no les brindaba ningún valor ni beneficio y por ende no llegó a concretar ninguna venta. Después de esto, Julia se devuelve para su oficina un poco aburrida y se hace las siguientes preguntas:

* ¿En que habré fallado?

Creo que debió realizar una mejor consulta sobre las necesidades de sus futuros usuarios, pues al momento de presentar el proyecto, este no cumplía con las necesidades de los usuarios, además de tener funcionalidades que no aportaban a los usuarios

* ¿Cómo decidir a tiempo si voy por un buen camino?

Con antelación realizar un estudio de dicho proyecto y también en el desarrollo del mismo realizando pruebas, buscando métodos para informarme de la necesidad de los usuarios.

* ¿En qué debería fijarme para que las soluciones propuestas brinden un valor a mis clientes o usuarios?

En las necesidades del cliente o usuario, verificar como va a utilizar el proyecto, que componentes son necesarios, apoyarme directamente de sus requerimientos.

* ¿Será necesario incluir a mis clientes o usuarios en todo el proceso de desarrollo?

Durante todo el proyecto no es necesario, para mi seria necesario en la fase de inicio para hacer investigación de si mi proyecto es viable o no y luego realizar una fase de pruebas para verificar si el proyecto final si es factible. Pues como tal para el usuario es indiferente la manera como se desarrolla el proyecto, por lo general solo le importa el resultado final.

* ¿Por que canales puedo enviarles información o hacerles saber de mi proyecto?

Como tal al inicio del proyecto es necesario realizar una investigación entonces tendraia que buscar ciertas personas para encuestas, estas mismas personas podrían ser futuros clientes, en la fase de testeo del proyecto podría hacer lo mismo y buscar personas que prueben tal proyecto, los cuales también se pueden convertir en futuros clientes, luego de tener información si mi proyecto es viable o no, se pueden realizar panfletos, hacer pagos para comerciales y pautas publicitarias, utilizar también las redes sociales.

* ¿Será necesario encontrar aliados para que me ayuden en el desarrollo de mi proyecto?

Depende de la magnitud del proyecto, si es un proyecto grande seria necesario para desarrollar diferentes áreas, también depende de los conocimientos que se tengan y las partes en las que el proyecto se divida.

* ¿Qué metodologías encuentro en el mercado para testear mi modelo de negocio y cuales son sus ventajas?

**Validación de Ideas**

Para ello una excelente opción es aplicar el método conocido como el [Tablero de Experimentación](http://hksec.hk/sites/default/files/attachment/805/javelin-experimentboard.pdf) de la consultora [Javelin](http://vip.javelin.com/). Éste es una variación simplificada del [Tablero de Validación](https://www.leanstartupmachine.com/validationboard/) de ideas de la misma consultora.

Este método es sencillo y nos permite validar ideas o construirlas partiendo desde el cliente. El primer paso consiste en definir las (1) **Hipótesis** en el cual se basa nuestro producto o servicio para un mercado en particular. Éstas deberán ser validadas con el mercado para saber si son correctas. Luego se definen los (2) **Supuestos Riesgosos** en los cuales se basa nuestra idea. Después se define el (3) **método de validación** que utilizaremos para validar nuestras hipótesis (entrevistas, venta de soluciones conceptuales, entrega del servicio en forma manual).

Para el método de validación se debe definir el (4) **criterio de éxito** que nos permitirá saber si es una buena idea o no. Y luego viene la parte más importante, (5) **salir a terreno** y validar nuestras ideas en el campo. Con esto obtendremos el *feedback* necesario para modificar nuestra idea original y reformularla hasta que sea atractiva para el mercado.

Crea una “landing page” que refleje lo principal de tu idea, prácticamente como si ya estuviese a punto de lanzarse (aunque todavía te queden un par de meses para tenerla a punto). Haz una fuerte llamada a probarlo e invita a los usuarios a dejar su dirección de email. Las reacciones ante esta página pueden ser muy reveladoras a la hora de comprobar si vas por el buen camino. Si tienes un tráfico aceptable pero nadie deja su email… algo está fallando.