**SENA**

**Elaborar y estudiar de la viabilidad de la solución informática(canvas).**

**Oscar Correa David**

**Juan Pablo Zea**

**Cristian Rivera Muñoz.**

**Tutor:**

**Miguel Suarez.**

**Ficha 2026981.**

**ADSI.**

**Medellín- Antioquia**

**2020**

**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 qué habré fallado?  
  Oscar Darío Correa David

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 aportan a los usuarios

Cristian Rivera Muñoz

Respuesta: Creo que fue muy rápida creando el Proyecto y no analizo lo que realmente necesitaba sus posibles clientes.

Juan Pablo Zea

En lo que falló no fue el tiempo invertido, sino toda la parte de acelerar su proceso para sacarlo al mercado. Porque aparte de que tenía la idea, no había pensado en todo el paso a paso que este conlleva para poder realizar el proyecto sin ningún tipo de problema.

* ¿Cómo decidir a tiempo si voy por un buen camino?  
  Oscar Darío correa David

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.

Cristian rivera muñoz

Respuesta: Cuando conocemos bien la necesidad y saber cómo solucionarlas.

Juan Pablo Zea

Primero, es analizar bien qué es lo que quieres. Para hacer tu modelo de negocio, y saber si vas por buen camino, es mejor decir, voy a ver cómo lo haré. Siempre mirar todos los puntos de vista posible, todo el trabajo que conlleva, el tiempo que le vas a invertir, y el cómo lo vas a hacer. Es bueno saber también con antelación que eso va suplir una necesidad en el mercado.

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

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

Cristian rivera muñoz

Respuesta: Conocer bien las necesidades del cliente y poder solucionarlas.

Juan Pablo Zea

Pienso que van de la mano muchas cosas, como la seguridad de los datos del cliente, también qué necesidad es la que va suplir tu trabajo realizado. También pensar muy bien la idea del cómo lo realizarás, teniendo siempre en cuenta los fallos que pueda llegar a tener en un futuro, o los que podría generar.

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

Durante todo el proyecto no es necesario, para mí sería 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.

Cristian rivera muñoz

Respuesta: Si estamos realizando un trabajo para nuestros clientes creo que es necesario que el trabajo se acople a todas las necesidades que el cliente necesita que se cubran.

Juan Pablo Zea

Los usuarios, son la parte donde ya uno dice, el proyecto ha sido exitoso. Cuando una persona saca un proyecto al mercado, esa persona ya lo ha probado, esa persona ya está supliendo una necesidad, esa persona ya ha analizado los fallos que tiene y tendrá, y esa persona ha pensado en que el usuario, sea un total beneficiario del trabajo que se le va vender. No siempre es necesario poner al usuario en la parte del desarrollo completo del trabajo, pero si es bueno tenerlo siempre al margen del proyecto.

* ¿Por qué canales puedo enviarles información o hacerles saber de mi proyecto?  
  Oscar Darío correa David

Como tal al inicio del proyecto es necesario realizar una investigación entonces tendría 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.

Cristian rivera muñoz

Respuesta: Creo que con un correo una llamada o presencialmente se podría hacer conocer un proyecto.

Juan Pablo Zea

Por medio de las redes sociales. Las redes sociales, son plataformas de información a nivel general que pueden llegar a todo el mundo, sin necesidad de salir a poner volantes en las calles, tú mismo puedes hacer tu publicidad desde tu Facebook, puedes crear una página web, puedes promocionar tu página web desde Instagram, hay muchas formas de conseguir atraer audiencia.

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

OSCAR Darío correa David

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

Cristian rivera muñoz

Respuesta: No es como tal necesario, pero siempre es bueno la ayuda de los demás, se trabaja mucho más fácil en equipo.

Juan Pablo Zea

Siempre es bueno encontrar un aliado, ya que, por medio de este, es que muchas veces puedes lograr sacar tu proyecto adelante. Si una persona tiene una muy buena idea, que generará rentabilidad en el mercado, que podrá suplir una necesidad, no cuenta con los recursos, pero si se hace aliado de otra entidad que lo pueda patrocinar, esta podrá lograr el trabajo por medio de la parte económica o apoyo de trabajadores de la empresa que le brinden esa ayuda.

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

Juan pablo Zea

**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 reformular hasta que sea atractiva para el mercado.

OSCAR Darío correa David

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.

Cristian rivera muñoz

Existen varias formas de probar si una idea es buena, una de ellas es preguntándoles a amigos, colegas del trabajo, profesores y cualquier otra persona que consideremos relevante. Sin embargo, esta aproximación no es suficiente, para asegurarnos necesitamos testear la idea con el mercado que comprará nuestros productos.

**Actividad de aprendizaje:** Analizar los roles que tradicionalmente juegan los clientes y los usuarios al comprar una solución que resuelva alguna necesidad o problema.

**Estrategia didáctica activa: Situación problémica.**

Teniendo en cuenta el caso anterior, trataremos de identificar por qué Julia no logró concretar ninguna de sus ventas y los posibles pasos que le hicieron falta para que su modelo de negocio fuera aceptado.

Esta actividad propone conformar 6 equipos, máximo de 4 personas. Cada equipo deberá construir hipótesis que permitan dar alternativas de solución a la situación problemática (Máximo 5 renglones por hipótesis). Para esto elabore un esquema en el cual se describa y detalle los pasos que usted le recomendaría a Julia tener en cuenta para que el modelo de negocio fuera exitoso. Para esto puede hacer uso de cualquiera de los siguientes conceptos:

Cristian rivera muñoz

Recursos clave (key resources).

Julia no contaba con con la información necesaria para poder hacer un buen proyecto, falto reunirse con personas expertas en el tema que le podría haber asesorar mucho mejor en lo que quería hacer.

pablo Zea Santamaria

Actividades clave (key activities)

Las actividades clave se dividen en una tabla de cuatro preguntas. Pero más allá de eso, se basa en el cómo hará el proyecto o trabajo de las actividades claves, sobre el que canales de distribución tenemos que desarrollar, las actividades a emplear con relación a los clientes, y cuáles son las actividades que se refieren a sus ingresos.

Oscar correa David

Relaciones con los clientes (customer relationships)

julia se pudo haber acelerado por miedo a perder su idea, y no consultó con las necesidades de los clientes, pues las funcionalidades que ella les presenta no son del agrado de los mismos o no suple sus necesidades.

Técnica didáctica activa: Juego de roles - Asumir la identidad del otro.

Al finalizar la actividad anterior, pase su esquema al grupo de la izquierda. Con el nuevo esquema realizado por algunos de sus compañeros, responda las siguientes preguntas y comparta sus respuestas a todo el grupo:

¿Logra identificar cuáles son los clientes y usuarios de Julia?

Para poder comenzar a desarrollar necesitamos conocer cuáles son los posibles clientes y conocer las necesidades que se necesitan que se supla.

¿Identifica el tamaño de su mercado?

En el sector hogar se podría llegar a muchas personas, creo que sería un mercado muy amplio y rentable.

¿Es un mercado muy amplio?  
 sí, porque estos sectores constituyen una gran parte de las áreas laborales que contribuyen al desarrollo en muchos países.

¿Es posible acercarse de manera fácil a ellos?

sí, por medio de la voz a voz, y realizando encuestas, contando sobre la idea a realizar y por medio de redes sociales.

**¿Si usted fuera un posible cliente o usuario, la comprarían? ¿Por qué?**

**No lo compraría, porque veo falencias propias en el proyecto, en la forma de pasarlo, en el afán de sacarlo sin pensar en el cómo quedaría para la sociedad, la verdad no sería una inversión óptima el cual le gastaría el dinero. Por el contrario, si hubiera hecho todo en regla, con los parámetros correctos, y con opiniones de la gente general positivos, sería una inversión que valdría la pena.**

**¿Logra identificar similitudes con su modelo?**

**Yo digo que el modelo es buena idea para el mercado, es práctico y se puede emplear para generar más empleo para las personas que son profesionales del hogar**