

# **CÁTEDRA DE CALIDAD DE SOFTWARE**

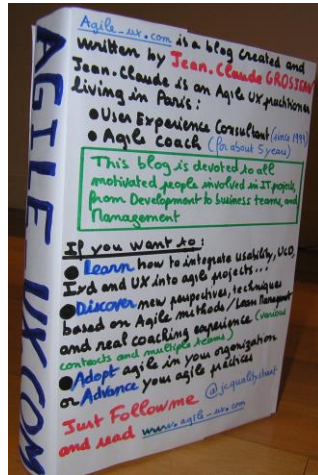
# Temario "Product Discovery"

- Descubriendo productos
- Impact mapping
- Not list
- Características del producto
- Product Vision Box
- Elevator Pitch
- Modelado de Persona



**1**

# **Product Vision Box**



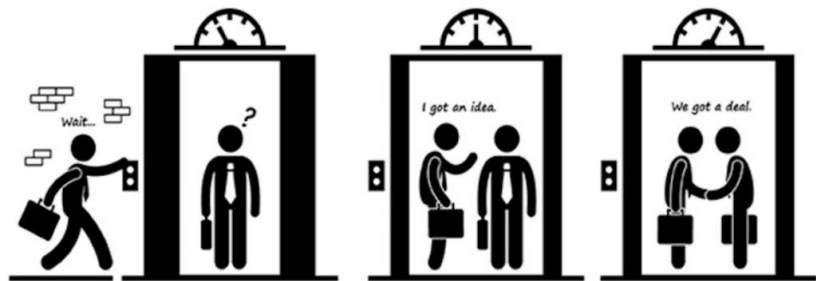
- Técnica Visual que permite concretar la visión del producto.
- Facilita la presentación y comunicación del producto.

- Frente: Nombre del producto, logo, slogan y características representativa del producto
- Dorso: detalle de las funcionalidades del producto, beneficios, detalle de las características, etc.

# Product Vision Box

**2**

# **Elevator Pitch**

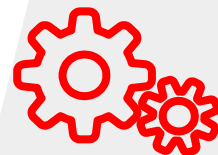


- **Discurso corto utilizado para dar una rápida presentación y simple definición de un producto, idea, organización, emprendimiento o personal, etc. ante potenciales clientes o inversores..**

- **Duración corta: 45-60seg**
- **Conciso: transmitir pocas ideas**
- **Despertar la Curiosidad. No aburrir con datos.**
- **Transmitir emociones.**

---

# Elevator Pitch



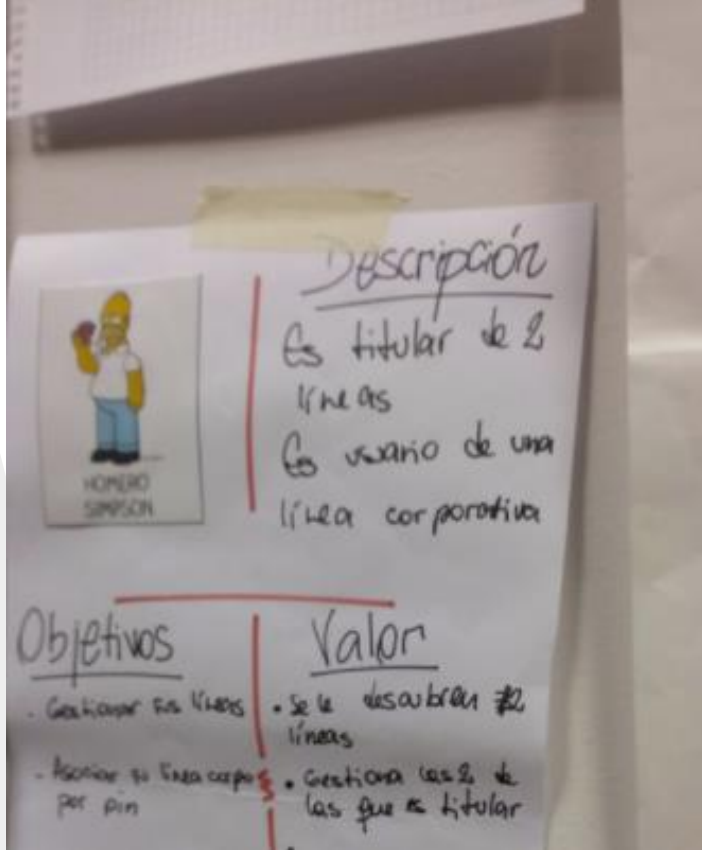
# Elevator Pitch

Para **<Cliente/Público>**  
Que **<Necesidad del cliente/Público u  
oportunidad>**,  
**<Nombre del producto>**  
es un **<tipo de producto>**  
que **<principal beneficio o razón para Adquirir el  
producto>**.  
A diferencia de **<competencia o alternativa>**  
nuestro producto **<principal diferencia>**

**3**

# **Modelado de personas**





- **Persona: representación imaginaria de un rol.**
  - a. Nombre**
  - b. Foto**
  - c. Características generales**
  - d. Expectativas.**  
**Necesidades.**  
**Inquietudes.**

# Modelado de personas

**¡Muchas gracias!**