

## Sesion 4

### Lluvia de ideas

#### Yamel Bujaidar

- **Mercado local con filtros ecológicos:** publicar objetos con etiqueta automática (vendible / reparar / donar) y filtro “impacto ambiental” para buscar solo items que evitan X kg CO<sub>2</sub>.
- **Programa “Puntos Revive”:** usuarios ganan puntos por donar o reparar que pueden canjear en tiendas o talleres aliados.

#### Emilio Ceja

- **Evaluador automático por foto:** modelo que analiza fotos y sugiere vender/reparar/donar + checklist de fallas (batería, roturas, manchas).
- **Mapeo de talleres locales:** listado y valoración de reparadores cercanos con estimación de coste y tiempo.
- **Microservicio de reparación remota:** consejos/mini-tutoriales para arreglos simples (video corto con pasos) y conexión con taller si es necesario.

#### Paola Rodríguez

- **Intercambio entre usuarios:** sistema de trueque con valoraciones y “ofertas combo” (por ejemplo, intercambiar 2 libros por 1 lámpara).
- **Campañas universitarias:** eventos para incentivar donaciones en campus.
- **Historial de vida del producto:** ficha donde se anota reparaciones previas, piezas cambiadas y huella de CO<sub>2</sub> evitada acumulada.

#### Santiago Marcoccia

- **Garantía de confianza:** mediación de la plataforma para pagos de segunda mano de mayor precio.

#### Alonso Gomez

- **Logística verde:** acuerdos con mensajería local para envíos colectivos/eco-rutas que reduzcan emisiones.

#### Ideas colaborativas de el equipo:

- **Etiquetas gamificadas:** “Encontrado en Revive” / “Reparado localmente”.
- **Análisis de impacto:** panel que muestra toneladas CO<sub>2</sub> evitadas por ciudad/mes.

- **Verificación por QR:** cada producto re-vendido puede tener un QR con historial.
- 

## 2) Selección de la idea base para el MVP (técnica MoSCoW)

### Must (imprescindible para demostrar concepto)

1. Registro / login de usuarios (correo + contraseña o Google).
2. Publicar producto con fotos, título, descripción y categoría (subida < 3 min).
3. Visualización de listados y búsqueda básica (por palabra, categoría, ciudad).
4. Sugerencia básica (vender / reparar / donar) al subir fotos — regla simple basada en checklist.
5. Contacto comprador-vendedor (mensajería interna) + opción “Solicitar reparación” que enlaza a taller.
6. Mostrar indicador simple de **impacto ambiental estimado** por acción (kg CO<sub>2</sub> evitados al reusar en vez de comprar nuevo).
7. Panel administrador (aprobar publicaciones / gestionar talleres).

### Should (importante, pero puede esperar una iteración)

1. Mapeo y fichas de talleres locales con valoraciones y estimaciones de precio.
2. Registro del historial del producto (inicio simple: notas manuales).
3. Puntos Revive y notificaciones para campañas.

### Could (agradable / diferencia competitiva)

1. Evaluador automático por foto usando ML (mejoras de precisión).
2. Integración con mensajería para envíos y cotización de eco-rutas.
3. Gamificación e integraciones en algun campus.

### Won't (no irá en MVP)

1. Suscripciones complejas y marketplace B2B.
2. Integraciones fiscales complejas.
3. QA avanzada con certificaciones oficiales (no necesario para prototipo inicial).

## 3) Idea base elegida para el MVP

**Plataforma Revive básica:** registro de usuario, subir producto (fotos + descripción), búsqueda/listado, sugerencia inicial vender/ reparar/ donar, contacto entre usuarios y opción de solicitar reparación a talleres locales, + indicador visible del impacto ambiental estimado por cada publicación/acción.

**Razonamiento:** con estas funciones demostramos el flujo central: reducir basura → facilitar reutilización → conectar con reparadores locales → mostrar impacto ambiental, lo que valida el concepto frente a usuarios objetivo (jóvenes universitarios y adultos clase media).

#### **4) Cómo el MVP responde a: ODS, población objetivo y criterios de éxito (referenciando sesión 2)**

ODS seleccionado (12 — Producción y consumo responsables)

- El MVP facilita la reutilización de objetos y reduce la demanda de productos nuevos al conectar vendedores, compradores y reparadores; además muestra el impacto en CO<sub>2</sub> para crear conciencia medible.

Población objetivo (jóvenes universitarios y adultos clase media)

- Interfaz simple y móvil para quienes buscan opciones económicas. Filtros por ciudad/universidad y campañas en campus para captar a este público.

#### **Mapeo a los criterios de éxito (de la sesión 2)**

**Registro de usuarios sin errores (≥90%)**

- MVP: flujo simple de registro + pruebas de usabilidad. Métrica: porcentaje de usuarios que completan registro sin soporte.

**Publicación de productos en < 3 min (85% éxito)**

- MVP: formulario optimizado para fotos y campos mínimos; medir tiempo medio de publicación.

**Búsqueda efectiva (90% coincidencia)**

- MVP: búsqueda por título, categoría y tags; pruebas con casos de prueba para validar 90% coincidencia.

**Interacción segura (≥80% sensación de seguridad)**

- MVP: mensajería interna, perfiles con calificaciones y bloqueo/reportes; medición por encuesta post-prueba.

**Satisfacción del usuario ≥ 8/10**

- MVP: encuestas in-app tras tareas clave (publicar, contactar, solicitar reparación).

## Diagrama de flujo con breve explicación de módulos.

