



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Febrero de 2024

Señor(a)

JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5878410**

Coordinador Académico Artes Gráficas

ARTES GRÁFICAS

Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Febrero del año 2024

Referencia: No 5878410 del año 2024

JULIETH PAOLA MORENO FERREIRA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.140.823.854 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en ARTES GRÁFICAS, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: a). un pago correspondiente al mes de Febrero de 2024 por valor de (1.637.366). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta AHORROS No. 775-140323-20 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 13 de Diciembre de 2024.

OBJETO: Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de DISEÑO PARA LA COMUNICACION GRAFICA, participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la



información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

Obligaciones Específicas: (Transcriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	1. Formular proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto y recursos didácticos (Guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo) para el desarrollo de las competencias del programa de formación según lineamientos del procedimiento y guía de desarrollo curricular.	Formular proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto y recursos didácticos para las fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Plataforma Territorium
2	2. Realizar el alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar teniendo en cuenta: ambientes, número de aprendices, disponibilidad de equipos, modalidad de formación, y duraciones establecidas en las guías de aprendizaje para el logro de los resultados de aprendizaje del programa	Alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar teniendo en cuenta: ambientes con conexión a internet para los computadores de los aprendices de fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Correos solicitando soporte a mesa de ayuda.
3	3. Realizar las actividades de inducción a los aprendices utilizando el ambiente virtual dispuesto (LMS) y	N/A	N/A



	plataformas digitales acorde a lo establecido en la circular de inducción vigente y guía desarrollo del proceso formativo		
4	4. Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofía plus dispuesto por la entidad	N/A	N/A
5	5.Orientar el desarrollo de las actividades de Aprendizaje promoviendo el aprendizaje significativo, la solución creativa de problemas, el desarrollo de estrategias para el aprendizaje autónomo, el uso de las Tic, el trabajo colaborativo, planteando acciones de refuerzo, mejoramiento y apoyo que motiven y fundamenten al aprendiz para el desarrollo de sus competencias según lo establecido en el procedimiento de ejecución de la formación profesional integral	Orientar el desarrollo de las actividades de Aprendizaje fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Plataforma Territorium
6	6. Utilizar herramientas tecnológicas que El SENA brinda para la gestión del aprendizaje y apoyo a los procesos formativos, para organizar y desarrollar actividades de aprendizaje y llevar el registro del portafolio de evidencias.	Utilizar herramientas tecnológicas Territorium y sofia plus para las fichas fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Plataforma Territorium y sofia plus
7	7. Registrar oportunamente en aquellos casos de inasistencias, deserciones,	Registrar oportunamente en aquellos casos de	Plataforma sofia plus



	condicionamientos de matrícula, cancelación de matrícula en el aplicativo SOFIA plus de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del Aprendiz vigente	inasistencias fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	
8	8. Emitir juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de Aprendizaje, las características y las premisas de evaluación del aprendizaje descritas en la Guía para desarrollar el proceso formativo, el procedimiento de ejecución de la formación y el reglamento del Aprendiz SENA.	Juicios evaluación de actividades para aprendices de las fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Plataforma Territorium
9	9. Realizar evaluación al desarrollo del programa ante el Equipo Pedagógico del Centro estableciendo pertinencia del programa, índice de deserción, y observaciones para la mejora de los contenidos curriculares del Programa de Formación, dejando este registro mediante Acta.	N/A	N/A
10	10. Atender con oportunidad y eficiencia las sugerencias indicadas por el Supervisor del Contrato para el cabal cumplimiento de sus obligaciones contractuales	Realizar propuesta de la unidad Creativa SENA crea	Bief de diseño de la unidad Creativa SENA Crea
11	11. Apoyar los procesos relacionados con Investigación, Ciencia,	Realizar propuesta de la unidad Creativa SENA crea. Entrenamiento de	Bief de diseño de la unidad Creativa SENA Crea



	Tecnología e Innovación del Centro de Formación en caso de ser requerido o estar interesado en participar	competidora Wsk Carolina Robles.	
12	12. Reportar en el sistema SOFIA Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, Cierre de fichas.	Solicitud de comité para las fichas 2712253	Correo electrónico
13	13. Cumplir con la entrega de productos a los que se comprometió en la formulación del proyecto aprobado	N/A	N/A
14	14. Participar en las actividades de divulgación de ciencia y tecnología organizados por los Centros de Formación.	N/A	N/A
15	15. Presentar informes mensuales en los cuales se evidencie los avances respecto al cumplimiento de los indicadores, metas u objetivos propuestos para el área y/o proceso en el que interviene; y un informe final	Presentación de evidencias	Informe.



	al terminar la ejecución del contrato.		
16	16. Utilizar y Cuidar los ambientes, maquinaria, materiales, vehículos, equipos y/o herramientas que disponga para realizar la formación. Y una vez finalizado el contrato reintegrar y/o devolver los elementos y bienes que, a manera de inventario, el Centro de Formación ponga a su disposición, uso y custodia para la cabal ejecución del contrato	Toma de inventario	Correo electrónico de toma de inventario
17	17. Inscribirse y Certificarse en los procesos de certificación de competencias laborales que apliquen a la función instructor	N/A	N/A
18	. 18. Participen interdisciplinariamente en el desarrollo curricular, (Estructuración del proyecto, planeación pedagógica, Guías de Aprendizaje), así como en la evaluación del aprendizaje.	N/A	N/A
19	. 19. Apoyar en los procesos de pruebas, talleres aptitudinales y/o selección de aprendices.	N/A	N/A
20	20. Contar con certificación vigente de norma de competencia orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación	Vigente.	Ape SENA y certificados SENA



	concertados o la actualización orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo		
21	21. Verificar y registrar asistencia a los aprendices en la herramienta tecnológica de aprendizaje e informar las inconsistencias a la coordinación académica de su correspondencia, con el fin de mantener actualizada la información acorde a las políticas de calidad de la entidad.	Registro de inasistencia en sofia plus de las fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,	Registro de inasistencia en sofia plus de las fichas: Tlgo Producción Multimedia 2558482 y 2698692 , animación 3D 2671251,
22	22. Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	N/A	N/A
23	23. Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de formación profesional integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	N/A	N/A
24	. 24. Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y	N/A	N/A



	herramientas tecnológicas que la entidad defina.		
25	25. Apoyar procesos de registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	N/A	N/A
26	26. Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación.	Seguimiento de aprendices y apoyo para realizar diferentes procesos.	Correos electrónicos
27	. 27. Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el centro de formación	N/A	N/A
28	. 28. Entregar al equipo de Sofía, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	cambio de contraseña sofia plus	Solicitud a coordinación
29	. 29. Hacer evaluación correspondiente a los recursos asignados.	Informe de daño al Tv y conexiones eléctricas.	Correo
30	30. Participar en los comités ordinarios y extraordinarios citados de manera formal por la coordinación académica del programa asignado	N/A	N/A
31	31. Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual. Obligaciones generales que deben cumplir los contratistas	Entrenamiento de competidora de WSk Carolina Robles para posible participación en Paris.	Citación a apartir del 1 de marzo que inicia su contrato



A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que lo soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9463017896 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,



JULIETH PAOLA MORENO FERREIRA

Contratista

C.C. No. 1.140.823.854

Recibí a satisfacción:

JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO

Supervisor(a) Contrato 5878410 de 2024

Coordinador Académico Artes Gráficas

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1140823854		MORENO FERREIRA JULIETH PAOLA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	CR 9 N 50 C 21	BARRANQUILLA-ATLANTICO	3430287	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

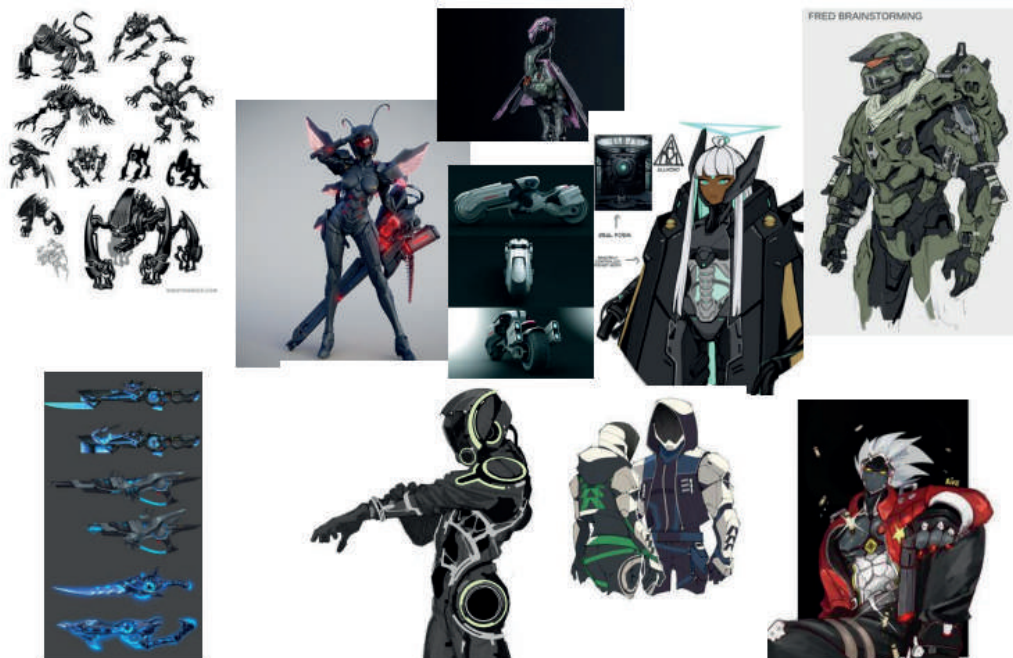
Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago		Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Valor
2024-01	2024-01	474162033		9463017896	I	2024/02/13	2024/02/26	BANCOLOMBIA	\$381,900

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO				PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres		Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
1	CC 1140823854	MORENO FERREIRA JULIETH PAOLA		230201	30	\$1,300,000	\$208,000	EPS010	30	\$1,300,000	\$162,500		0	\$0	\$0	14-23	30	\$1,300,000	\$6,800	0	\$0	\$0
Total		Afiliados(1)				\$1,300,000	\$208,000			\$1,300,000	\$162,500			\$0	\$0			\$1,300,000	\$6,800			\$0

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$208,000	\$2,500	\$0	\$210,500
PROTECCION	230201	800,229,739	0	1	\$208,000	\$2,500	\$0	\$210,500
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$6,800	\$100	\$0	\$6,900
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	\$6,800	\$100	\$0	\$6,900
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$162,500	\$2,000	\$0	\$164,500
EPS SURA (ANTES SUSALUD)	EPS010	800,088,702	2	1	\$162,500	\$2,000	\$0	\$164,500
TOTAL				1	\$377,300	\$4,600	\$0	\$381,900



Proyecto: Diseño y Modelado 3D de un Robot para Incorporación en un Videojuego

Objetivo del Proyecto:

Crear un Robot único y atractivo que se integrará como un elemento central en nuestro próximo videojuego. El robot debe tener una apariencia futurista y emocionante que se alinee con la temática del juego y atraiga la atención de los jugadores.

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** Langxy
- **Historia de Fondo:** En el pasado fue una chica ordinaria y del promedio, que vivía en London con amigos, tenía sus preocupaciones y deseos, con sueños, pero eso se esfumo cuando la raptaron, a ella y otras chicas y chicos de diferentes escuelas cercanas y de otros países, las hicieron pasar por un duro entrenamiento, la estaban poniendo en forma, no sabían para que; estaba en un lugar subterráneo con mucha tecnología que nadie había visto. Todos estaban alertas, hasta que de un momento a otro uno por uno fueron "despareciendo" y aparecían personas robots, dominadas por

controles, así sucedió con todos, perdieron la memoria, toda su independencia; de un momento a otro alguien los desconectó, los devolvió a sus mentes, todos se sorprendieron por sus nuevos aspectos, salieron del subterráneo y vieron que todo el mundo está en caos, con el entrenamiento que les dieron y sus nuevas fuerzas y más ágiles se volvieron máquinas de matar para sus enemigos y para las personas que ayudaban a sobrevivir en ese caos sus salvadores, pero esa no era la única sede de personas como ellos así que tenían que luchar con otros iguales a ella y otros nuevos prototipos más fuertes que ellos.

- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- **Funcionalidades Específicas:** Velocidades que sobrepasan a jets de combate, agilidades de un gato, destreza como la de un Ninja y fuerza.

Estilo y Estética:

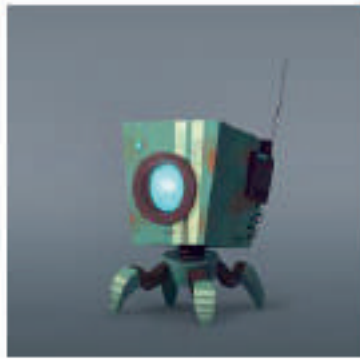
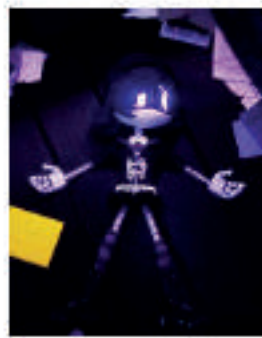
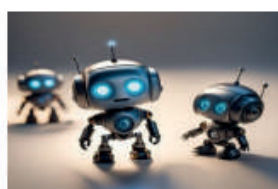
- **Estilo Visual:** Estilizado
- **Paleta de Colores:** Negro, blanco y azul
- **Materiales y Acabados:** Acero inoxidable, cuero, vidrio y metal
Define los acabados superficiales (brillante, mate, rugoso, etc.) para cada material.
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** todas las expresiones y posturas

Referencias e Inspiraciones:

Moodboard



Proyecto: Diseño y Modelado 3D de un Robot para Incorporación en un Videojuego

Objetivo del Proyecto:

Crear un Robot único y atractivo que se integrará como un elemento central en nuestro próximo videojuego. El robot debe tener una apariencia futurista y emocionante que se alinee con la temática del juego y atraiga la atención de los jugadores.

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** ELLEO - prototipo Agath 029
- **Historia de Fondo:**

La historia se ambienta en el planeta tierra. Después de 1000 años de que la tierra colapsara por una guerra nuclear, los sobrevivientes surgieron y varios científicos, agricultores, físicos, etc...hicieron renacer la tierra. Para ese entonces todo iba bien hasta que, a medida que pasaban los años, las personas fallecían y no había personas sucesoras. Diseñaron y crearon 1.000 prototipos, todos fallidos, porque no se ajustaban a las necesidades de los seres humanos, así que los desechaban, los dejaban en el Área alejada

de todo humano, el área 24, donde los prototipos llamados Agath trabajan para los cyborgs sin humanos. Los Cyborgs llamados Agath 0.1, son robots avanzados que ayudarían a los humanos a construir edificaciones futuristas, naves, asistir a los grandes líderes humanos y a hacer de la nueva tierra un lugar con normas para que las personas convivieran en paz, sin guerras.

Tiempo después los Agath 0.1 empiezan a fallar y se vuelven en contra con los humanos y los prototipos Agath. Ante esta problemática Los prototipos se unen para luchar contra los Cyborgs avanzados.

El prototipo Agath 029 apodado ELLO lucha junto a los prototipos, y encuentra la solución para derrotarlos, desactivar el mecanismo madre de funcionamiento de los cyborgs.

- **Apariencia General:** Personaje, alto, de armadura metalizada acorazada, un poco robusto, sencillo.
- **Funcionalidades Específicas:** super fuerza y tiene propulsores que salen de su espalda para volar y es súper veloz.

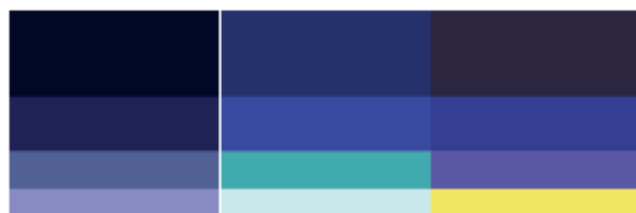
Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:**
Estilizado.
- **Paleta de Colores:** Tonalidades frías.



Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:**
Estilizado.
- **Paleta de Colores:** Tonalidades frías.

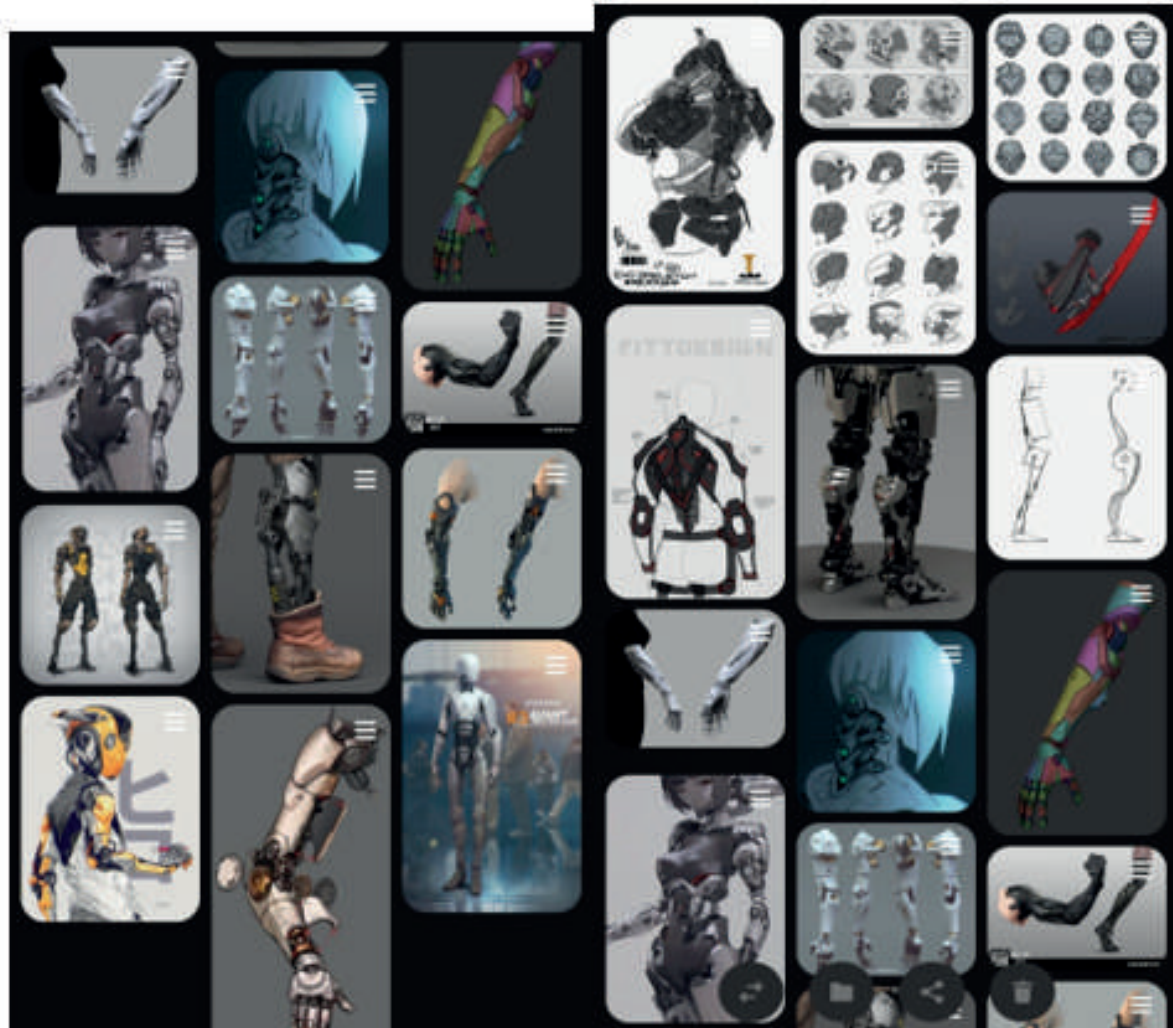
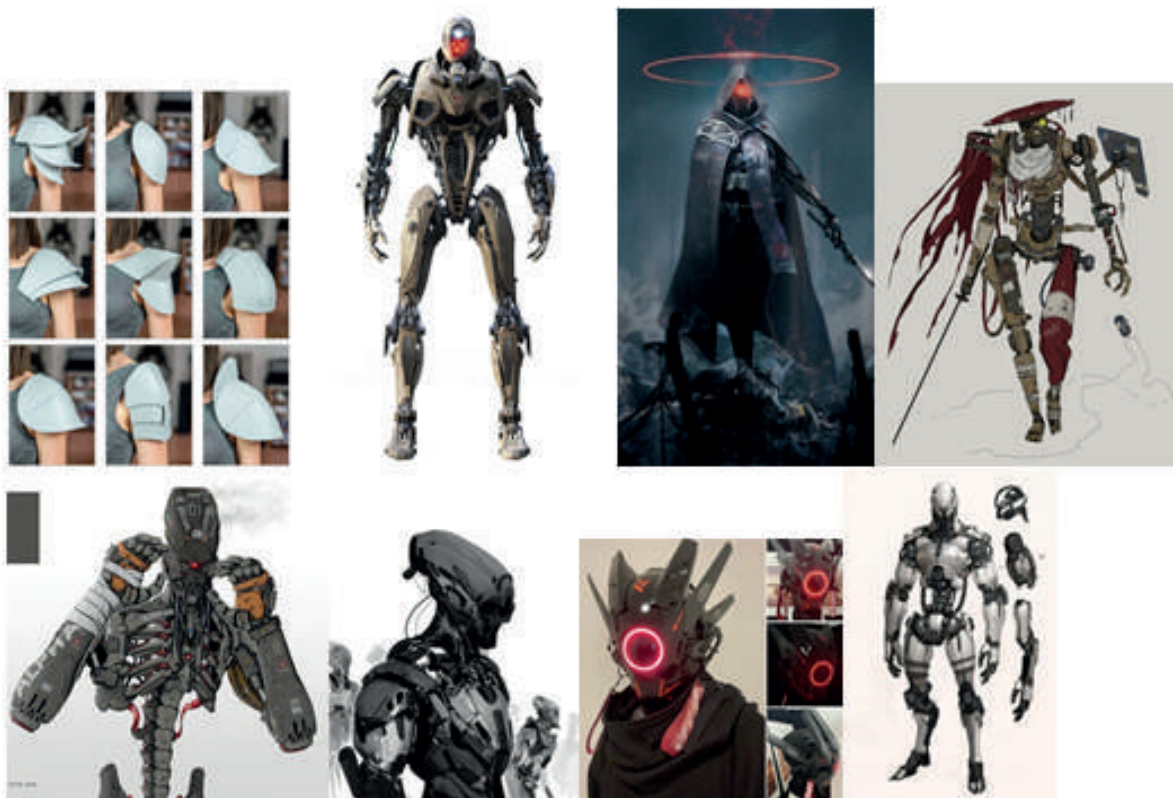


- **Materiales y Acabados:** Acero, metal, luces.
 - **Paneles y Compartimentos:** Cuando quiere volar saca de su espalda alta propulsores de viento para volar, y también de sus pies. Cuando se le activa la super fuerza, se le encienden las luces, y cuando aumenta la velocidad se le abren los pies, y se transforma en pies más ágiles.
 - **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.
-
- **Materiales y Acabados:** Acero, metal, luces.
 - **Paneles y Compartimentos:** Cuando quiere volar saca de su espalda alta propulsores de viento para volar, y también de sus pies. Cuando se le activa la super fuerza, se le encienden las luces, y cuando aumenta la velocidad se le abren los pies, y se transforma en pies más ágiles.
 - **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** una postura narcisista pero noble con las personas. Expresión alegre, como tiene la habilidad de super fuerza, extiende sus extremidades, y cuando vuela estira sus brazos.
- **Referencias e Inspiraciones:** Como referencia e inspiración el personaje será clásico y tendra sus partes un poco gastadas, como el robot de la película Chappie.

MOODBOARD



Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** A.D.A.M 0319
- **Alias:** EL HOMBRE
- **Historia de Fondo:** De los primeros robots creados para el servicio de los humanos, dado por obsoleto y desechado por la llegada de mejores tecnologías, una IA autónoma que se salió de control y se apodero de todo, aniquilando a casi toda la humanidad. Rescatado, reparado y actualizado por los pocos humanos que quedaban, es el rayo de esperanza que la humanidad necesitaba para ganar esta guerra.
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.

- **Funcionalidades Específicas:**
Experto en artes marciales, manejo de espada y armas de fuego
Armamento explosivo
Ágil, veloz y sigiloso

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** Estilizado
- **Paleta de Colores:**
Rojo
Negro
Gris
Marrón
Amarillo
Blanco
Azul

- **Materiales y Acabados:** Cuerpo de acero cromado con algunos accesorios de plástico mate (estético)
Espada de carburo de tungsteno
Sombrero de paja sucio y opaco
Capa de tela oscura
Pequeño bolso de cuero opaca

- **Materiales y Acabados:** Cuerpo de acero cromado con algunos accesorios de plástico mate (estético)
Espada de carburo de tungsteno
Sombrero de paja sucio y opaco
Capa de tela oscura
Pequeño bolso de cuero opaca
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:**
Cambio de color la luz del ojo para expresar emociones
Oculto su rostro con el sombrero para denotar misterio e interés
Postura amenazante al iniciar una batalla emocionante

Referencias e Inspiraciones:

Realiza un moodboard para proporcionar imágenes, ilustraciones o descripciones de elementos que sirvan como inspiración para el diseño del robot.

Un moodboard, también conocido como tablero de inspiración o tablero de referencia visual, es una herramienta gráfica utilizada en el diseño y la creatividad para recopilar y organizar ideas, colores, texturas, imágenes y elementos visuales que evocan un determinado estilo, tema o atmósfera. Este

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** *Xstay Ride*
- **Historia de Fondo:** *Xstay Ride* es la creación fallida de robots que toma conciencia propia de su existencia, y este con el fin de poder comprender la vida humana escapa, pero se encuentra con algunos inconvenientes, y uno de estos es el cómo poder pasar desapercibido entre los humanos, por lo que trata de camuflarse traje y mucha ropa, y al ver tanta crueldad este comienza a ver a los humanos como un enemigo
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- **Funcionalidades Específicas:** *Un buen explorador*

Estilo y Estética:

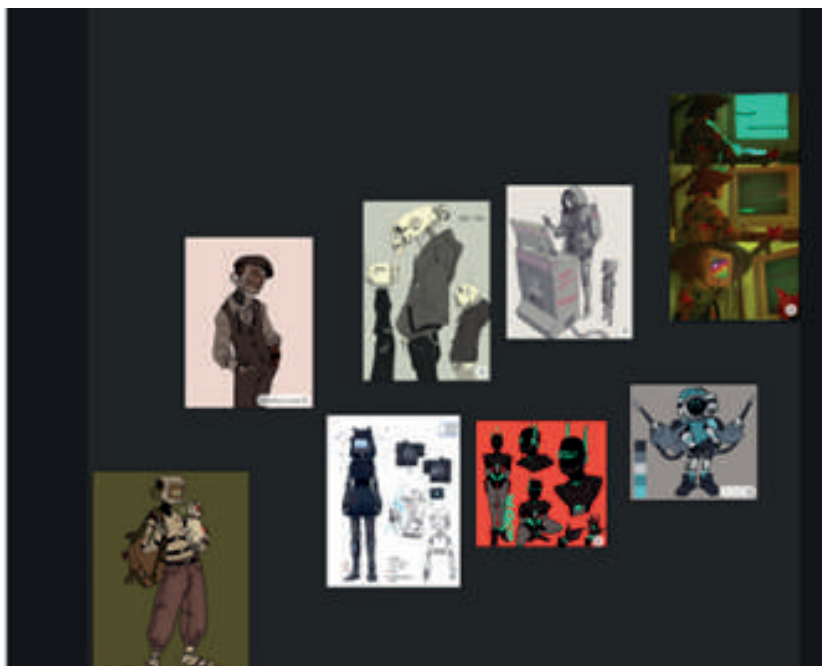
- **Estilo Visual:** Realista-estilizado
- **Paleta de Colores:** Especifique la paleta de colores preferida, asegurándose de que se integre armoniosamente con el entorno del videojuego.
- **Materiales y Acabados:** Metalico desgastado, vidrio, poco rugoso
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** Sus expresiones faciales son digitales a través de una pantalla
- **Referencias e Inspiraciones:**

Realiza un moodboard para proporcionar imágenes, ilustraciones o descripciones de elementos que sirvan como inspiración para el diseño del robot.

Un moodboard, también conocido como tablero de inspiración o tablero de referencia visual, es una herramienta gráfica utilizada en el diseño y la creatividad para recopilar y organizar ideas, colores, texturas, imágenes y elementos visuales que evocan un determinado estilo, tema o atmósfera. Este tablero sirve como una referencia visual que ayuda a comunicar y compartir la visión estética de un proyecto.



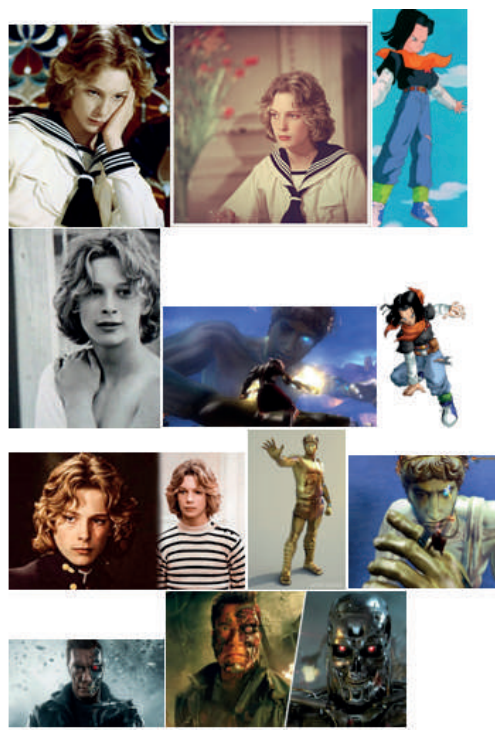
Descripción del Robot:

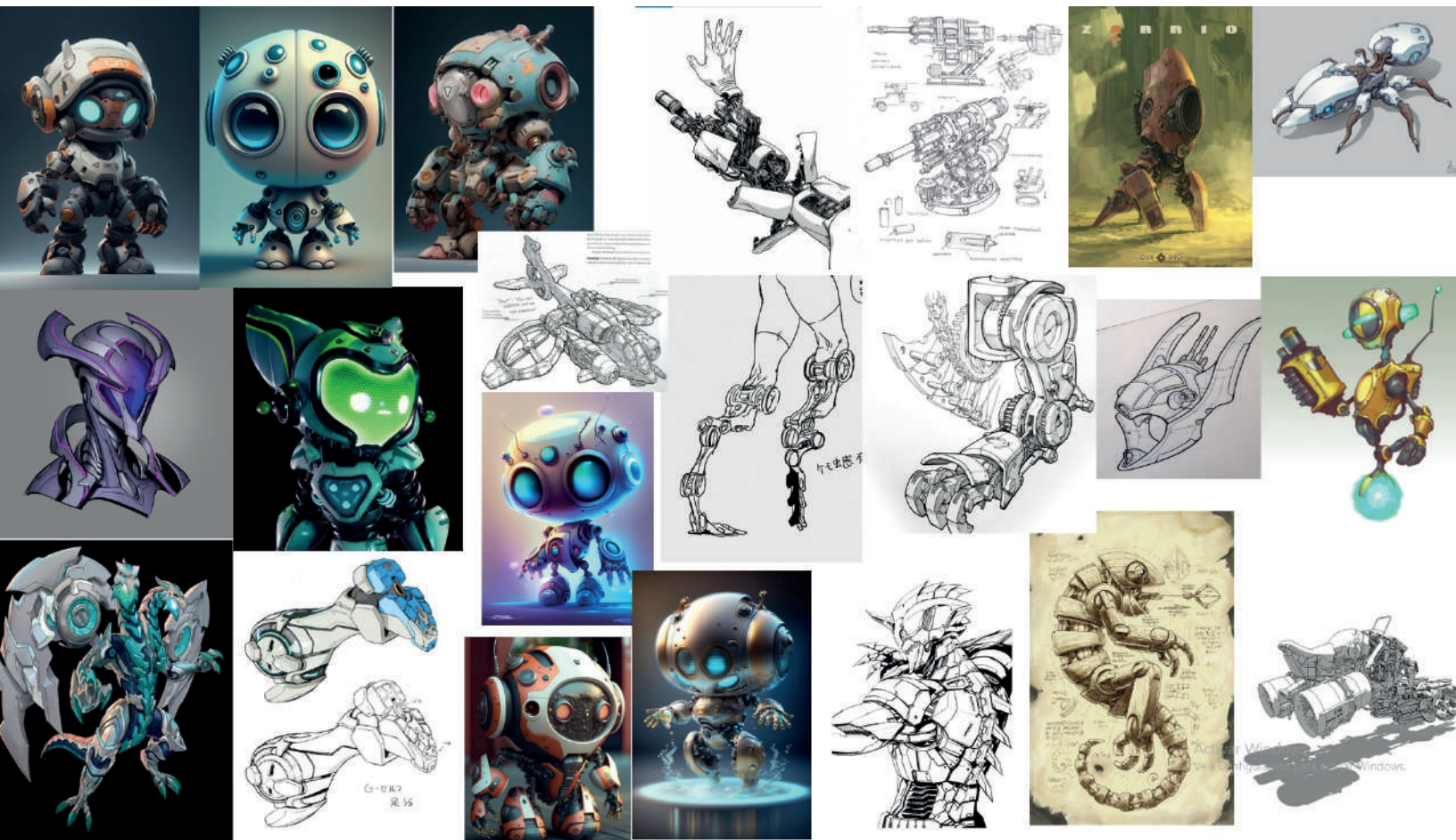
- **Nombre del Robot:** perfection

-
- **Historia de Fondo:** perfection es un androide que fue creado en el año 2045 por una empresa china que está diseñada para lograr la perfección en todo sentido y todo lo que su portador desee, al principio funcionaba para hacer diferentes trabajos y hacerlos implacables pero este androide comenzó a cuestionar todo su alrededor y vio que cada animal u objeto tenía ventajas y desventajas. Y él por qué creía que es la perfección y él tenía todo el derecho de corregirlos porque este androide pensaba que era como artista que era un lápiz y un borrador y todo lo demás era un dibujo mal hecho y él como el borrador iba a borrar sus imperfecciones y como lápiz iba a hacerlos perfectos no importaba si tenía que arreglarlos desde 0
 - **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
 - **Funcionalidades Específicas:** perfection tiene la habilidad de aprender con facilidad todo lo que se provoca y en pocas horas, gracias a su inteligencia logró multiplicarse y ser una colmena con una misma conciencia y cada prototipo que él crea tiene nuevas funciones dependiendo el rol que le dio.
-

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** este androide tiene una apariencia humana inspirada en aquel hombre que fue considerado el joven más bello de todo el mundo y también actor Björn Andrésen tiene una vestimenta como de un ángel con una túnica pelo largo y mono y midiendo 1.90 cm
- **Paleta de Colores:** esta creado con el material mas duro que existe que es el Tungsteno pero sus creadores buscaron la forma de hacer que su cuerpo sea parecido a la piel y su cabello tenía un tono igual al del dorado y ojos completamente azules
- **Materiales y Acabados:** esta hecho con el material tungsteno pero con tonos humanos la piel blanca y el cabello dorado
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.





Proyecto: Diseño y Modelado 3D de un Robot para Incorporación en un Videojuego

Objetivo del Proyecto:

Crear un Robot único y atractivo que se integrará como un elemento central en nuestro próximo videojuego. El robot debe tener una apariencia futurista y emocionante que se alinee con la temática del juego y atraiga la atención de los jugadores.

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** Se le llamo: Grand Nova. *Se autodenomina: Wilhelm Novus (Su Creador se llama Wilhelm Fried)*
- **Historia de Fondo:** Hace más de quinientos años al futuro el ser humano creó una máquina para viajar a través del universo, saliéndose de sus límites establecidos por el universo, encontrándose con un ser superior y para castigarlos acabó con la mitad de la población humana y mandó a sus tropas al planeta tierra. La pequeña parte superviviente construyó un robot como su nuevo dios y líder con el único objetivo de: Matar al antiguo dios.
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- **Funcionalidades Específicas:** Tiene la capacidad de leer mentes e inducir todo tipo de alucinaciones. Tiene la capacidad de crear cualquier cosa en ciertas partes de su cuerpo (manos, cierta parte de la cara y pies), lo cual puede formar cualquier arma, pero esto es difícil de producir por la falta de emociones e imaginación del robot. Súper inteligencia y habilidades de combate establecidas por programación. Capacidad de estirarse.

stilo y Estética:

- **Estilo Visual:** Estilizado.
Define el estilo visual del robot (por ejemplo, realista, estilizado, etc.).
- **Paleta de Colores:** Violeta, fucsia y gris lila
Especifique la paleta de colores preferida, asegurándose de que se integre armoniosamente con el entorno del videojuego.
- **Materiales y Acabados:** Metal tungsteno, metal galio.
Especifique los materiales que se va a utilizar en las superficies del robot (metal, plástico, vidrio, etc.).
Define los acabados superficiales (brillante, mate, rugoso, etc.) para cada material.
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** Nova es un robot que comienza sin ninguna clase de emociones por su creador Wilhelm que lo programó para la experimentación y creación, es por ello que Nova tiene mucha curiosidad sobre los humanos lo demuestra con el movimiento casi siempre lo que piensa a través de sus orejas (como si fuera un gato). Nova desarrolla una personalidad casi idéntica pero más excéntrica de su creador, siendo su primera creación una sonrisa idéntica a la Wilhelm (Su creador tiene aspecto de vagabundo, con cabello largo y unos dientes amarillos y puntiagudos) Es por ello que siempre sonríe. Es hiperactivo cuando se trata de las peleas, no fue hecho para hacer nada además de amar el arte del combate. Wilhelm trata a nova como a un gato, por eso a veces tiene comportamientos de animales. Nova no es egoísta, su curiosidad hace que intente comprender todo y a todos, pero eso no lo hace empático, cuando analiza lo que está pasando mueve sus dedos y gira la cabeza.
- Define las expresiones y posturas del robot para transmitir su personalidad y estado de ánimo en diferentes situaciones.

Referencias e Inspiraciones:



Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** Osen Seizon – La contaminación de vidas
- **Historia de Fondo:** En un planeta donde domina el reino fungi, nuestro sobreviviente (Seizon) y el único en quedar de su raza después de una invasión alienígena. Ha contaminado (Osen) por completo uno de sus invasores y planea tomar venganza de su raza.
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.

- **Funcionalidades Específicas:** Puede esparcir esporas que cause alucinaciones de felicidad y relajación a sus oponentes para dejarlos desprotegidos. Habilidades especializadas en el manejo de katanas. Puede moldear su cuerpo para parecer una criatura inofensiva.

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** Metalizado, pequeño y brillante
- **Paleta de Colores:** Tonalidades grises y rojas.

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** Metalizado, **pequeño y brillante**
- **Paleta de Colores:** **Tonalidades grises y rojas.**
- **Materiales y Acabados:** Completamente metalizado.
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** **Postura en reposo, postura en combate y postura de hongo.**

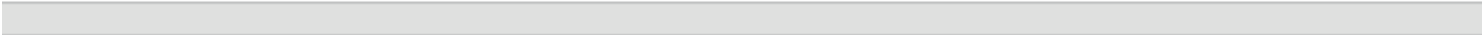
Referencias e Inspiraciones:

Realiza un moodboard para proporcionar imágenes, ilustraciones o descripciones de elementos que sirvan como inspiración para el diseño del robot.

Un moodboard, también conocido como tablero de inspiración o tablero de referencia visual, es una herramienta gráfica utilizada en el diseño y la creatividad para recopilar y organizar ideas, colores, texturas, imágenes y elementos visuales que evocan un determinado estilo, tema o atmósfera. Este tablero sirve como una referencia visual que ayuda a comunicar y compartir la visión estética de un proyecto.

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** **The Second one**
- **Historia de Fondo:** **creado principalmente para suplir eficientemente las labores de una reconocida figura social dentro de la historia, dando a lugar a que la entidad desarrolle personalidad e implemente medidas que amenace la continuidad humana “quieren proteger el mundo, pero no quieren que cambie, como salvar a la humanidad si no se les permite evolucionar” desea acabar con the first one**
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.



- **Funcionalidades Específicas:** **especialista en el manejo de la energía cuántica, capacidad para preveer el flujo de acontecimientos venideros en base a cálculos probabilísticos, manipular la temperatura neta focalizándola en puntos específicos y proyectándola**

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** **grotesco, extravagante, metálico, esbelto**
- **Paleta de Colores:** **negro azabache, grisáceo, rojo**
- **Materiales y Acabados:** **aleación entre Tungsteno y nitrilo**

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** grotesco, extravagante, metálico, esbelto
- **Paleta de Colores:** negro azabache, grisáceo, rojo
- **Materiales y Acabados:** aleación entre Tungsteno y nitrilo
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** posición con hombros hacia atrás resaltando imponencia corporal, elocuente, persuasivo, carismático, manipulador, narcisista

Referencias e Inspiraciones:

Realiza un moodboard para proporcionar imágenes, ilustraciones o descripciones de elementos que sirvan como inspiración para el diseño del robot.

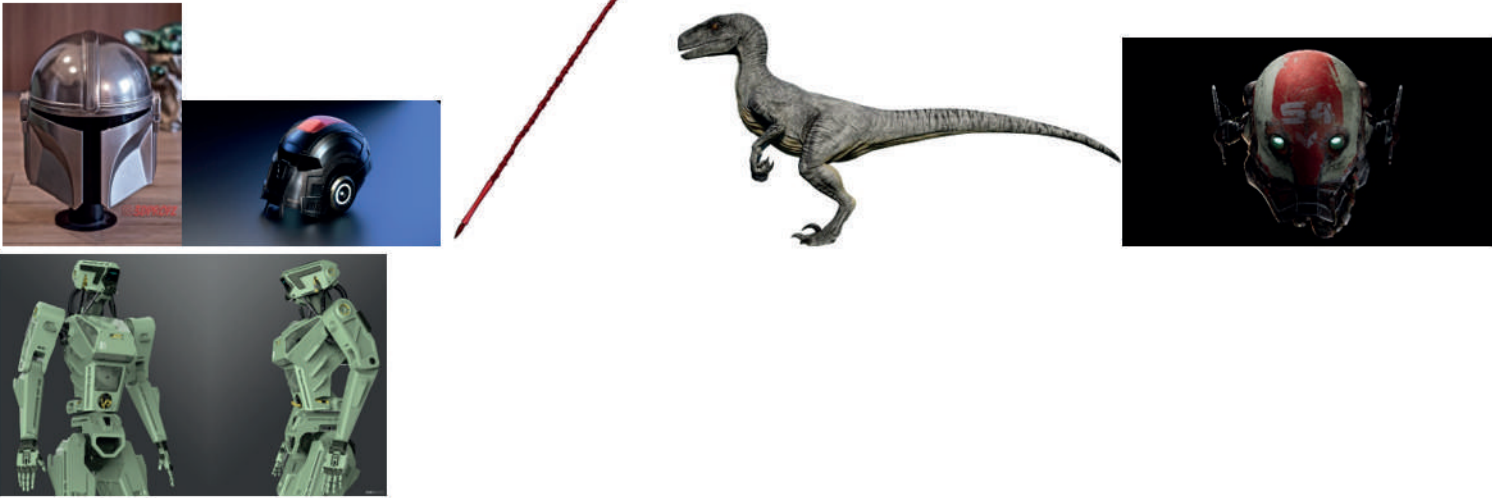
Un moodboard, también conocido como tablero de inspiración o tablero de referencia visual, es una herramienta gráfica utilizada en el diseño y la creatividad para recopilar y organizar ideas, colores, texturas, imágenes y elementos visuales que evocan un determinado estilo, tema o atmósfera. Este tablero sirve como una referencia visual que ayuda a comunicar y compartir la visión estética de un proyecto.

Descripción del Robot:

- **Nombre del Robot:** Aiden (restaurador del planeta tierra)
- **Historia de Fondo:** mundo post_apocaliptico donde los humanos han abandonado la tierra luego de una catástrofe global.
- **Apariencia General:** Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- **Funcionalidades Específicas:** brindar apoyo emocional a los humanos, estaría programado para comprender y responder a las emociones humanas ofreciendo consuelo, compañía y ánimos en diversas situaciones emocionales.

Estilo y Estética:

- **Estilo Visual:** es una apariencia moderna que refleje la combinación de tecnología avanzada y sensibilidad emocional.
- **Paleta de Colores:** sus colores son tonos suaves y reconfortantes, como blancos cálidos y toques de azul claro.
- **Materiales y Acabados:** su material es silicona suave de alta calidad, en cuanto a los acabados están compuestos de metal pulido.
- **Paneles y Compartimentos:** introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- **Consistencia Visual:** mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.



Objetivo del Proyecto:

Crear un Robot único y atractivo que se integrará como un elemento central en nuestro próximo videojuego. El robot debe tener una apariencia futurista y emocionante que se alinee con la temática del juego y atraiga la atención de los jugadores.

Descripción del Robot:

- Nombre del Robot: Iorjak
- Historia de Fondo: trata de una legión de guerreros que se ven obligados a defender su planeta tras un sorpresivo ataque de criaturas que consumen metal.
- Apariencia General: Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- Funcionalidades Específicas: En su cabeza tiene una piedra que emana energía que puede canalizar con su Bô, tiene propulsores en sus piernas y, su antebrazo izquierdo puede transformarse en una afilada navaja, posee un pequeño robot volador que se incrusta en su espalda y lo acompaña en cada batalla.

Estilo y Estética:

- Estilo Visual: estilizado
- Paleta de Colores: posee un cuerpo enteramente blanco con detalles en rojo azul y negro.
- Materiales y Acabados: metal y hierro.
los acabados superficiales:
cuerpo: metal mate
piedra: cristal
mecanismo, etc.: hierro

- Paneles y Compartimentos: introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- Consistencia Visual: mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

Estilo y Estética:

- Estilo Visual: estilizado
- Paleta de Colores: posee un cuerpo enteramente blanco con detalles en rojo azul y negro.
- Materiales y Acabados: metal y hierro.
los acabados superficiales:
cuerpo: metal mate
piedra: cristal
mecanismo, etc.: hierro

- Paneles y Compartimentos: introduce paneles y compartimentos en las superficies duras que permitan la apertura o revelación de partes internas para propósitos narrativos o jugabilidad.
- Consistencia Visual: mantener la consistencia visual en todo el robot, asegurando que las superficies duras se integren de manera coherente con otras partes del diseño.

Personalidad del Robot:

- Expresiones Faciales y Posturas: carece de expresiones faciales, pero posee una postura imponente.

Referencias e Inspiraciones:

Realiza un moodboard para proporcionar imágenes, ilustraciones o descripciones de elementos que sirvan como inspiración para el diseño del robot.

Un moodboard, también conocido como tablero de inspiración o tablero de referencia visual, es una herramienta gráfica utilizada en el diseño y la creatividad para recopilar y organizar ideas, colores, texturas, imágenes y elementos visuales que evocan un determinado estilo, tema o atmósfera. Este tablero sirve como una referencia visual que ayuda a comunicar y compartir la visión estética de un proyecto.



Proyecto: Diseño y Modelado 3D de un Robot para Incorporación en un Videojuego

Objetivo del Proyecto:

Crear un Robot único y atractivo que se integrará como un elemento central en nuestro próximo videojuego. El robot debe tener una apariencia futurista y emocionante que se alinee con la temática del juego y atraiga la atención de los jugadores.

Descripción del Robot:

- Nombre del Robot: Satarqui
- Historia de Fondo: Este personaje vive confundido aparentando vivir como humano, hasta que se da cuenta que es un robot y se pone en busca de averiguar el origen de los robots, pero los humanos no quieren que se sepa éste origen
- Apariencia General: Un diseño futurista que evite clichés y se destaque por su originalidad.
- Funcionalidades Específicas: Habilidades con armas de fuego, agilidad e inteligencia

Estilo y Estética:

- Estilo Visual: Realista
- Paleta de Colores:



Solo puede ver este documento. No tiene permisos para editarlo.

Aceptar

Personalidad del Robot:

- **Expresiones Faciales y Posturas:** de carácter reservado, actúa de manera cómica muy a menudo, tiene un pésimo sentido de la orientación

Referencias e Inspiraciones:



TÍTULO IDIGUTS		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? 1//: ayuda a para identificar calidad restaurantes, puestos de comida rápidas y demás para saber la clasificación de qué tan bueno es un restaurante o establecimiento de comida según su puntuación y estrellas y comentarios positivos 2 Resultados comerciales comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? 2//: que el cliente mire el resultado de muchas búsquedas del sitio web y vea lo acertado y eficiente que es la información sobre las cadenas alimenticias siendo algo positivo que incentiva al usuario seguir navegando y buscando sitios buenos y cercanos a su acomodo 3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? 3//: un público general porque cualquier tipo de usuarios que necesite de la información	4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) 4//: los objetivos del usuario es encontrar un sitio confiable y seguro donde el usuario sienta que de verdad encontró lo que buscaba en nuestro sitio web 5 Ideas de las solucione Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. 5//: 1. Menús personalizados según las preferencias y restricciones alimentarias de cada usuario. 2. Servicio de entrega a domicilio con opciones de horario flexibles. 3. Programa de fidelidad con descuentos y promociones exclusivas. 4. Sistema de recomendaciones personalizadas basadas en hábitos y gustos de cada cliente	6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Hipótesis: "Creemos que el aumento de la comodidad y eficiencia en la experiencia de pedir comida rápida se logrará si los usuarios logran recibir menús personalizados basados en sus preferencias y restricciones alimentarias a través de una aplicación móvil intuitiva y fácil de usar." Función: - Ofrecer la opción de crear perfiles de usuario donde los usuarios puedan ingresar información detallada sobre sus preferencias y restricciones alimentarias. Beneficio: - Los usuarios recibirán menús personalizados que se adecuan a sus necesidades y preferencias, evitando la necesidad de buscar y seleccionar opciones apropiadas entre un menú general. Resultado del negocio: - Aumento en la satisfacción y fidelidad de los usuarios, llevando a un incremento en las ventas y en la frecuencia de pedidos a través de la aplicación móvil.

<div>7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero</div> <div>Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal</div> <div>7//: Hipótesis: Los clientes estarán dispuestos a ordenar alimentos a través de una página de restaurante en línea y comida rápida. Los clientes estarán dispuestos a confiar en el sistema en línea y proporcionar información personal y detalles de pago a través de la página de restaurante. Si los clientes no confían en la seguridad del sistema en línea, es probable que no hagan pedidos y la idea de la página de restaurante en línea y comida rápida podría fallar.</div>	<div>8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante?</div> <div>Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa</div> <div>8//: 1. Realizar encuestas o cuestionarios a los usuarios para medir su disposición a descargar y utilizar una aplicación móvil para pedir comida rápida. 2. Realizar pruebas piloto con un grupo reducido de usuarios para probar la efectividad de los menús personalizados basados en preferencias y restricciones alimentarias. 3. Comparar y analizar el número de pedidos realizados a través de la entrega a domicilio versus los realizados para comer en el restaurante o para llevar. 4. Realizar encuestas o seguimientos para evaluar el interés de los usuarios en aprender nuevas recetas y técnicas de cocina saludable en línea. 5. Realizar un seguimiento de la participación y uso del programa de fidelidad para evaluar el nivel de motivación de los usuarios a través de los descuentos y promociones exclusivas. 6. Monitorear y analizar el uso de plataformas de pago digital en comparación con otras formas de pago disponibles. 7. Evaluar la retroalimentación y satisfacción de los usuarios con las recomendaciones personalizadas basadas en sus hábitos y gustos alimentarios.</div>	
---	--	--

TÍTULO		Fecha 19/02/2024
		Iteración
<div>1 Problema de negocios</div> <div>¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? En el mundo del deporte no existe una aplicación donde deportistas, entrenadores y aficionados logren organizarse con asuntos importantes que ellos tienen que tener en cuenta cada vez que se va a realizar un partido o alguna reunión.</div>	<div>5 Ideas de las soluciones</div> <div>Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando.</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Gestión de equipos: apartar,organizar (horarios, fechas,ect.) y seguimiento de los equipos junto a su desempeño (estadísticas).• Planificación de partidos: coordinación de partidos amistosos, reservas de campos, programación de torneos entre otros.• Entrenamiento: actualizaciones de partidos en tiempo real (anotaciones del equipo), noticias deportivas, clasificaciones de equipos.• Comunidad: interacción con otros aficionados y deportistas donde logren compartir su experiencia, análisis y debates.• Desarrollo de habilidades: consejos técnicos y tácticos para jugadores de diferentes niveles, consejos, tutoriales, ect.• Arbitraje y reglamentación: consulta sobre las reglas del juego, resolución de disputas, acceso a material educativo,ect.• Gestión Financiera: Seguimiento de gastos relacionados con el equipo, presupuestos, patrocinios y donaciones.</div>	<div>2 Resultados comerciales</div> <div>(Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indican que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes. El cliente manejará la app con frecuencia, podrá colocar alguna calificación he iremos aumentando de usuarios y clientes.</div>
<div>3 Usuarios y Clientes</div> <div>¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero?</div> <div>Usuario principal: deportistas, entrenadores y usuarios particulares.</div> <div>Cliente: Directores y dueños de los establecimientos deportivos.</div>		<div>4 Beneficios del usuario</div> <div>¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los usuarios principalmente no tendrán que movilizarse de donde se encuentren ubicados ya que toda la información que necesiten saber la podrán, consultar, encontrar o cualquier otra cosa que necesiten realizar directamente desde la página.</div>
<div>6 Hipótesis</div> <div>Combine las suposiciones de 3, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que esta app será aliada con establecimientos, clubes deportivos. Donde se lograra si los usuarios como deportistas, aficionados y otros. Logran tener la accesibilidad de manejar infomación sin necesidad de movilizarse. Que los clientes tengan mayor clientela y los usuarios tengan todo en una app, tanto información como entretenimiento y otras cosas más</div>	<div>7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero?</div> <div>Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Si los Clientes no apoyan o no se vinculan en la app podría llegar a ser uno de los mayores problemas, ya que esto es parte principal fundamental de la aplicación en general.</div>	<div>8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante?</div> <div>Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa.</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Testeo.• Encuestas.• Cuestionarios.• Entrevistas u opiniones por medio de redes sociales, entre otros.</div>

TÍTULO		Fecha: 19/02/2024
AOP : Todo en un solo lugar (Modulo 1)		Iteración: 1
<div>1 Problema de negocios</div> <div>Personas con falta de empleo debido a que no cuentan con los estudios necesarios para ello.</div>	<div>5 Ideas de las soluciones</div> <div>Ideas:</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Conseguir proveedores dispuestos a apoyar tanto grandes como pequeños emprendimientos, con los cuales ayudaremos al usuario a formar su empresa• Asesorías comerciales con expertos• Habrán perfiles con los cuales se podrá llevar el control de cada emprendedor• Se te brindará apoyo en las redes para que el usuario expanda sus ventas.</div>	<div>2 Resultados comerciales</div> <div>El usuario contará con un emprendimiento que lo ayudará a mejorar su estado económico.</div>
<div>3 Usuarios y Clientes</div> <div>Usuarios que no cuenten con un empleo, pero quieren mejorar su estado económico. Proveedores con los cuales haremos conexiones para surtir las empresas.</div>		<div>4 Beneficios del usuario</div> <div>Entrar en el mundo de las ventas Recibir asesorías Patrocinio de principio a fin</div>
<div>6 Hipótesis</div> <div>Creemos que el usuario obtendrán su propia empresa, esto se logrará si los usuarios logran entrar en el mundo de las ventas, reciben asesorías y un debido patrocinio, con las siguientes funciones:<ul style="list-style-type: none">• Conseguir proveedores dispuestos a apoyar tanto grandes como pequeños emprendimientos, con los cuales ayudaremos al usuario a formar su empresa• Asesorías comerciales con expertos• Habrán perfiles con los cuales se podrá llevar el control de cada emprendedor• Se te brindará apoyo en las redes para que el usuario expanda sus ventas.</div>	<div>7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero?</div> <div>Los proveedores no decidan apoyar a los emprendedores.</div>	<div>8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante?</div> <div>Encuestas, testeos y entrevistas.</div>

TÍTULO AOP : Todo en un solo lugar (Modulo 2)		Fecha: 19/02/2024	
		Iteración: 1	
1 Problema de negocios Peronas que demoran en encontrar los productos que buscan, y deben ir de un lugar a otro preguntando si tienen lo que necesitan.		5 Ideas de las soluciones Conectar tiendas online (no solo las grandes, también las pequeñas tiendas de la esquina de tu casa) Comunidad de opniciones y críticas constructivas, para mejorar la calidad de tus productos.	2 Resultados comerciales El usuario no perderá su tiempo al momento de buscar algún producto, además de que será de manera segura, rápida y fácil.
3 Usuarios y Clientes Usuarios dispuestos a mejorar la forma de comprar y vender			4 Beneficios del usuario Elegir donde y a que precio comprar el producto que buscas (tendrás muchas opciones).
6 Hipótesis Creemos que el usuario no perderá su tiempo al momento de buscar algún producto, esto se logrará si el usuario dispuesto a mejorar la forma en la que compra logra elegir donde y a que precio comprar lo que buscar (tendrá muchas opciones) con la función de conectar tiendas online de diferentes rangos, y la creacion de una comunidad de opiniones y críticas constructivas.		7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? El usuario decida seguir con su actual forma de comprar Las tiendas no estén interesadas en formar parte de AOP	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Encuestas, testeos y entrevistas.

TÍTULO: Info Educa		Fecha 19- 02- 2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? El Problema de negocios identificado es la falta de orientación y asesoramiento para los aspirantes a los programas de formación técnica y tecnológica ofrecidos por diversas entidades educativas. Esta carencia de información conduce a decisiones precipitadas y, en última instancia, provoca altas tasas de deserción entre los estudiantes y aprendices que eligen programas de formación sin comprender completamente sus implicaciones..	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando 1. Interfaz interactiva: Diseñar una interfaz dinámica y amigable que permita a los usuarios explorar los diferentes programas de formación de manera intuitiva y atractiva. 2. Evaluación de habilidades: Incorporar herramientas de evaluación que ayuden a los usuarios a identificar sus fortalezas e intereses, y así recomendar programas de formación que se alineen con sus aptitudes. 3. Recursos multimedia: Incluir videos, infografías o simulaciones que proporcionen una visión más completa de los programas de formación, ofreciendo una experiencia de aprendizaje más enriquecedora. 4. Testimonios y experiencias: Permitir a los usuarios acceder a testimonios de estudiantes actuales o graduados de los programas, para obtener una perspectiva más realista sobre las experiencias educativas. 5. Asesoramiento personalizado: Ofrecer la posibilidad de recibir asesoramiento personalizado a través de chat en línea o videoconferencias con orientadores educativos.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes - Aumento en la tasa de postulaciones: Esto indicaría que han adquirido un mayor conocimiento sobre las opciones disponibles y se sienten más seguros al tomar decisiones informadas. - Retroalimentación positiva: Esto sería un indicador claro de que la aplicación está agregando valor al ayudar a los usuarios a tomar decisiones acertadas. - Mayor retención y finalización de programas: Esto demostraría que la aplicación ha contribuido a que los estudiantes elijan programas más alineados con sus intereses y habilidades, lo que a su vez podría llevar a una mayor satisfacción y éxito académico
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? - Aspirantes - Orientadores educativos		4 Beneficios del usuario - (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes - Acceso a información detallada: Los usuarios desean tener acceso a descripciones completas de cada programa, incluyendo objetivos, temario, posibles salidas laborales y habilidades a adquirir. - Toma de decisiones informada: Buscan tomar decisiones educativas más informadas al comprender mejor las implicaciones y oportunidades asociadas con cada programa. - Interactividad y dinamismo: La aplicación les ofrece una experiencia didáctica e interactiva, lo que los motiva a explorar activamente las opciones educativas disponibles.

TÍTULO: Info Educa		Fecha 19- 02- 2024	
		Iteración 1	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que brindar orientación y asesoramiento a los aspirantes de los diferentes programas técnicos y tecnólogos de distintas entidades se logrará si los aspirantes al programa logra tomar decisiones informadas con la siguiente orientación y catalogo detallado de cada programa.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La suposición más arriesgada en este caso podría si los usuarios no confían en la precisión o relevancia de la información proporcionada por la aplicación, es probable que no la utilicen como recurso principal para tomar decisiones educativas importantes. Por lo tanto, la credibilidad y confianza en el contenido de la aplicación son fundamentales para su éxito.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa - Pruebas de usabilidad: Realizar pruebas con usuarios - Encuestas y entrevistas: Recopilar opiniones y comentarios directos de los usuarios potenciales. - Análisis de métricas: monitorear cómo interactúan los usuarios	

TÍTULO: Blind Helping		Fecha: 19/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios La mala experiencia vivida por las personas con discapacidad visual y el como afecta su día a día a nivel tecnologico.	5 Ideas de las soluciones *Una asistente virtual que actue por voz y por teclado especializado. *Que sea adaptable para todod tipos de aparatos electronicos. *La asistente sea capaz de identificar enlaces, videos, aplicaciones, etc, para mayor efectividad.	2 Resultados comerciales Que las personas con discapacidad visual tengan un mejor acceso al mundo digital contando con un acompañamiento personalizado por un sisitema de inteligencia artificial que le facilite el manejo de los distintos aparatos electronicos.
3 Usuarios y Clientes Personas con discapacidad visual		4 Beneficios del usuario La facilidad de navegacion en la internet de manera facil e interactiva de forma efectiva.
6 Hipótesis. Creemos que las personas con discapacidad visual tengan un mejor acceso al mundo digital contando con un acompañamiento personalizado por un sistema de inteligencia artificial que le facilite el manejo de los distintos aparatos electrónicos se lograra si las personas con discapacidad visual logra la facilidad de navegación en la internet de manera fácil e interactiva de forma efectiva con la siguiente aplicación.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? *No lograr el cometido de que la aplicación sea compatible en cualquier dispositivo. *que sea muy confusa para la persona discapacitada *que no cumpla a la perfección su cometido	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? *ver si es entendible la aplicación *hacer Un diseño fácil pero efectivo *Hacer más testeos de prueba y error *Después hacer un testeo con una persona con la discapacidad visual para saber en qué puntos negativos o positivos tiene

TÍTULO School transportation		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Transpote escolar, ya que en algunos sectores de la ciudad no se cuenta con este servicio y los jovenes tienen que salir a caminar para poder asistir a la escuela y exponerse al peligro que hay en la calle.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. o Ayudara a los jóvenes que viven muy lejos de la institución o Llegar a las zonas que no cuentan con autopista o Estar mas seguros a la hora de salir de su hogar	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? No tendrán que salir tan temprano de sus casas para poder llegar a la escuela
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? o Padres de familia o Estudiantes		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los jovenes podran ir mas seguros y llegaran a tiempo a sus clases Y no tendrán que salir a recorrer la ciudad para llegara a la escuela.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que el transporte escoar se lograria si los padres y jovenes puedan llegar adar sus clases, y los padres estarian mas tranquilos al saber que sus hijos cuentan con un transporte que los lleva trae de regreso hasta la puerta de sus casas.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. o Que el proyecto no seria muy apoyado o La desconfianza de los padres	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Se puede hacer una encuesta donde se cuenten cuantos padres esten interesados en el proyecto del transporte escolar

TÍTULO: Stairway To English		Fecha 19/02/2024
		Iteración
1 Problema de negocios No existe una aplicación donde los estudiantes de una instucion educativa. Tengan reportes de su proceso academico , sin necesidad de dirijirse hasta la institucion para poder obtener informacion sobre ellos.	5 Ideas de las soluciones Una aplicación en la cual cada estudiante pueda ver su proceso, calificaciones tambien tener guias y material de estudio en la plataforma.	2 Resultados comerciales Con esta aplicación los usuarios tendran sus procesos academicos en tiempo real, ya que cada quien tendra un perfil ya sea un estudiante, profesor o persona del area administrativa
3 Usuarios y Clientes Los principales usuarios de la aplicación serian estudiantes, maestros, personas de la parte administrativa, ya que son ellos tambien los principales usuarios de la institucion.		4 Beneficios del usuario Tener un orden y procesos integrales con cada uno de sus estudiantes. El motivo por el cual nace este proyecto, es porque tambien soy usuaria de la institucion y a vista de la necesidad de la instnucion se crea esta aplicación.
6 Hipótesis Creemos que con esta aplicación los usuarios tendran sus procesos academicos en tiempo real. Esto se lograra si los estudiantes logran tener un orden en sus procesos academicos. Con lo siguiente ver sus procesos, calificaciones y materiales de estudio en un solo lugar.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Que los usuarios no deseen llevar a cabo cada una de la funciones y metas de la app la cual quiere mantener el orden en los procesos.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Encuestas y testeos

TÍTULO EDUCUPOS.		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios El negocio que he identificado, es una necesidad de ayuda en el sector educativo, específicamente en la gestión de cupos escolares. Tanto los padres que buscan colegio para sus hijos como los propios colegios que necesitan llenar un número de cupos para seguir en funcionamiento.	5 Ideas de las soluciones 1. Sistema de notificaciones: Implementar un sistema de notificaciones que informe a los padres sobre la disponibilidad de cupos en los colegios de su interés, así como el estado de la pre-matrícula de sus hijos. 2. Filtros avanzados de búsqueda: Permitir a los padres buscar cupos escolares utilizando filtros avanzados, como el modelo educativo, requisitos específicos del colegio, ubicación, entre otros. 3. Perfiles detallados de colegios: Brindar información detallada sobre los colegios, incluyendo su modelo educativo, requisitos de ingreso, actividades extracurriculares, instalaciones, entre otros. 4. Proceso de pre-matrícula en línea: Facilitar a los padres el proceso de pre-matrícula en línea, permitiéndoles completar formularios y enviar la documentación requerida directamente a los colegios a través de la aplicación. 5. Seguimiento del proceso de pre-matrícula: Ofrecer a los padres la posibilidad de hacer seguimiento en tiempo real del estado de la pre-matrícula de sus hijos, recibiendo actualizaciones y notificaciones sobre el avance del proceso. 6. Gestión de cupos por parte de los colegios: Permitir a los colegios administrar y actualizar la disponibilidad de cupos, así como llevar un registro detallado de los estudiantes que se postulan para ocupar dichos cupos. 7. Comunicación directa entre padres y colegios: Facilitar la comunicación directa entre padres y colegios a través de la aplicación para resolver dudas, programar visitas a las instalaciones, entre otros.	2 Resultados comerciales Los resultados comerciales de la aplicación incluyen un aumento en la eficiencia en el proceso de inscripción y asignación de cupos escolares como la búsqueda de ellos por parte de los padres o acudientes, lo que conlleva a una mayor matrícula escolar, una gestión más efectiva y facilidad para los padres y colegios. 4 Beneficios del usuario Los beneficios para los padres incluyen una mayor facilidad y comodidad en la búsqueda de cupos escolares, así como la posibilidad de conocer los requisitos y modelos educativos de los colegios. Además, les brinda la oportunidad de inscribir a sus hijos en la pre-matrícula y recibir notificaciones sobre el proceso, lo que les otorga mayor control y participación en el proceso educativo de sus hijos. Por otro lado, los colegios se benefician al tener una plataforma para promocionar sus cupos disponibles y llevar un registro detallado de los estudiantes que se inscriben en su institución. Esto les permite gestionar de manera más eficiente el proceso de matrícula y seleccionar a los estudiantes que cumplen con los requisitos para continuar con el proceso.

TÍTULO EDUCUPOS.		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
6 Hipótesis Creemos que los resultados comerciales de la aplicación incluyen un aumento en la eficiencia en el proceso de inscripción y asignación de cupos escolares como la búsqueda de ellos por parte de los padres o acudientes, lo que conlleva a una mayor matrícula escolar, una gestión más efectiva; se logrará si tanto los padres como los colegios logran sus beneficios los padres tendrán una búsqueda más fácil, podrán conocer requisitos y modelos educativos, inscribir a sus hijos y recibir notificaciones del proceso. Por otro lado los colegios podrán promocionar sus cupos, llevar un registro detallado de estudiantes inscritos y gestionar eficientemente el proceso de matrícula. con las siguientes funciones: <ol style="list-style-type: none">Sistema de notificaciones para informar a los padres sobre la disponibilidad de cupos y el estado de la pre-matrícula de sus hijos.Filtros avanzados de búsqueda para que los padres encuentren cupos escolares según modelo educativo, requisitos del colegio, ubicación, entre otros.Perfiles detallados de colegios que incluyan información sobre modelo educativo, requisitos de ingreso, actividades extracurriculares e instalaciones.Proceso de pre-matrícula en línea que facilite a los padres completar formularios y enviar documentación directamente a los colegios.Seguimiento en tiempo real del estado de la pre-matrícula de los hijos mediante actualizaciones y notificaciones del proceso.Gestión de cupos por parte de los colegios, incluyendo actualización de disponibilidad y registro detallado de estudiantes postulantes.Comunicación directa entre padres y colegios a través de la aplicación para resolver dudas y programar visitas a las instalaciones.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Una posible falla de esta aplicación podría ser la falta de verificación y validación de la información proporcionada por los colegios. Si los colegios no actualizan con precisión la disponibilidad de cupos y los requisitos de ingreso, los padres podrían confiar en información incorrecta al momento de inscribir a sus hijos. Esto podría generar frustración y confusión entre los padres, así como una mala experiencia de usuario.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? <ol style="list-style-type: none">Realizar pruebas piloto con un grupo selecto de colegios y padres para evaluar la usabilidad y efectividad de la aplicación.Comparar los datos de disponibilidad de cupos y requisitos de ingreso proporcionados por la aplicación con la información oficial de los colegios para verificar su precisión.Realizar encuestas y entrevistas a padres y colegios para recopilar retroalimentación sobre la experiencia de uso y la satisfacción con la aplicación.Implementar análisis de métricas clave, como la tasa de conversión de inscripciones exitosas, para medir el impacto real de la aplicación en el proceso de búsqueda de cupos educativos.Realizar pruebas de seguridad y privacidad para garantizar la protección de los datos sensibles manejados por la aplicación.Observar el comportamiento y las interacciones de los usuarios con la aplicación a través de pruebas de usabilidad para identificar posibles obstáculos en el proceso.Realizar análisis comparativos entre el proceso tradicional de búsqueda de cupos educativos y el uso de la aplicación para evaluar su eficacia y eficiencia.
TÍTULO PartExpres		Fecha 19/02/2024
		Iteración

1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Actualmente, no hay una plataforma o aplicación que brinde a los entusiastas de las motocicletas o carros acceso a noticias actualizadas del sector, ni aun mercado integral para adquirir, intercambiar y explorar una amplia gama de repuestos, todo desde la comodidad de sus hogares, que puedan mantener un registro detallado de sus vehículos y encontrar productos que se ajusten a sus necesidades específicas	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">Tener todo al alcance de tu manoPoder pedirlo por medio de la aplicación y que te llegue a tu casaAyudar a las personas que comienzan en el mundo de los vehículos.Facilitar noticias y consejos sobre vehículos y como cuidarlos para que tengan una duración más larga.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Nuestra aplicación busca proporcionar a los usuarios la conveniencia de acceder a una amplia variedad de repuestos para sus vehículos sin la necesidad de recorrer múltiples establecimientos, eliminando la complejidad de tener que utilizar varias aplicaciones para distintos tipos de vehículos al ofrecer una solución integra, esto permite a los usuarios ahorrar tiempo al poder realizar todas sus transacciones desde sus manos
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Mis usuarios serían principalmente de entusiastas de las motocicletas y automóviles, pero también incluyen clientes que buscan más allá del mero interés o afición. Nuestra plataforma atiende aquellos que requieren reparaciones o mantenimiento para sus vehículos, ofreciendo un control integral sobre su estado y necesidades		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) La conveniencia de utilizar una sola aplicación en lugar de descargar múltiples aplicaciones individuales es un factor motivador para nuestros usuarios. Nuestra plataforma centralizada les proporciona la facilidad de encontrar lo que necesitan y ofrece asistencia especialmente diseñada para principiantes en el mundo de los vehículos. Este enfoque fomenta un mayor conocimiento y comprensión de sus vehículos, más allá de simplemente comprar y vender repuestos.
6 Hipótesis Nuestra visión es simplificar la experiencia de compra de repuestos para vehículos, ofreciendo a los usuarios una plataforma integral que les brinde acceso fácil y conveniente desde cualquier ubicación. Además, nos esforzamos por proporcionar información detallada sobre el mantenimiento adecuado de los vehículos. Estamos comprometidos a cumplir con todas las expectativas y garantizar la satisfacción de nuestros clientes.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Nuestros principales temores son: <ol style="list-style-type: none">Retrasos en la entrega o incumplimiento de los plazos estimados.No satisfacer las expectativas o compromisos establecidos.Riesgos de robos o estafas en el proceso.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Hacer un testeo Comenzar de mnos a mas

TÍTULO YEZBI		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? La aplicación está pensada para las personas que desean emprender con manualidad, creación de muñecos navideños o casuales y con material reciclaje. La mayoría de estas personas son adultas y no saben como crear ventas	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. La aplicación contará con un cuestionario para saber que desea el cliente. Y luego, le brindará todas las opciones. La promoción de cada producto, contará con sus foto/fotos. Cada producto contará con la información de como está compuesto. Tendrán un nombre. Mostrará el precio. Cada producto se verá calificado por los clientes. El cliente se sentirá presente, ya que podrá dejar su comentario referente a lo que obtuvo. Se visualizará un vendedor digital que ayude al comprador con cualquier inquietud.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? La aplicación contará con un indicador de las personas que hacen compras, las que se sienten satisfechas. Se verán reflejado un espacio donde las personas puedan mostrar si están satisfechos o no con su compra o producto adquirido, con la atención o entrega.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Los usuarios serán aquellas personas que deseen explotar su creatividad, mejorar sus ventas y dar a conocer sus productos. El cliente puede ser toda aquella persona que tenga capacidad y responsabilidad de de navegar en esta aplicaión		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) El objetivo principal es vender, tener mejores ventas, reconocimiento. Los negocios contarán con descuentos ciertos días de la semana, para que los clientes se vean motivados.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. La característica es emprender, por ende se debe ejecutar un afición que brinde un beneficio, y en este caso, todas las personas que se registren en YEZBI, podrá ver los resultados de su trabajo, los beneficios en en las compras y si los clientes están satisfechos con sus productos.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. El riesgo que puede ocurrir principalmente es no obtener los logros obtenidos en ventas, ya que cada persona que se registre en la aplicación, es para emprender.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Uno de los experimentos pensados son los descuentos en uno o dos días a la semana, según como vea el vendedor virtual favorable.

TÍTULO: PATITASAMIGAS		Fecha: 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Se enfoca la facilitación de la adopción de manera responsable de perros y gatos debido a la falta de visibilidad y conexión efectiva entre refugios de animales y posibles adoptantes. Ademas de la concientización de la responsabilidad que conlleva una mascota.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">Algoritmo de coincidencia basado en preferencias de las personas adoptantes y en las características de la mascotaFuncionalidad de un chat para facilitar la comunicación entre los posibles adoptantes y los refugiosConsejos hacia posibles adoptantes sobre el cuidado de las mascotasGalería de perfiles con fotos y videos de las mascotas	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? <ul style="list-style-type: none">Aumento significativo en numero de adopcionesMayor participación de los refugios asociadosRetroalimentación positiva y recomendaciones de usuarios adoptantes
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">Amantes de perros y gatosRefugios y organizaciones de rescate animalClubs caninosFamilias adoptantes		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ul style="list-style-type: none">Encontrar la mascota perfecta que se adapte a su estilo de vidaParticipar en un proceso de adopción y adaptación emocionante tanto para los usuarios como para la mascotaContribuir al bienestar de los animalesIncentivar la adopción en lugar de la compra
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que el aumento en el numero de adopciones se lograra si los refugios, clubes familiar y amantes de los perros y gatos logra encontrar la mascota perfecta y participar en el proceso de adaptación y bienestar de la mascota con la siguientes funciones como lo son un proceso de adopción intuitivo y emocionante.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La idea podria fallar si no logramos establecer asociaciones solidas con refugios y si las personas estan mas interesadas en comprar que en adoptar	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ul style="list-style-type: none">EncuestasTesteos

TÍTULO HANDCRAFTED HAVEN		Fecha 1919/02/2024
		Interacción 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Enfocado en negocios particulares de personas de escasos recursos, que buscan promocionar y vender sus productos hechos a mano (manualidades). Productos tales como joyería, muebles para el hogar, ropa y accesorios tejidos, arte y decoración de pared.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">Los vendedores tengan su propia tienda en la que se vea todos los productos que tienen a la venta.Que por medio de un servicio se pueda entragar los productos a la casa de los clientes.Por medio de publicidad se puedan promocionar las tiendas de los vendedores.Por medio de categorias se puedan organizar mejor las tiendas para lo que realmente busca el cliente.Por medio de un chat se puedan comunicar con el vendedor para que les de mas informacion sobre el producto.Asesorar a los vendedores para el uso de la aplicación y como mejorar sus ventas.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Busco que por medio del servicio que otorgamos los vendedores puedan iniciar un negocio o si ya lo tienen que se puedan dedicar a este y ayudar a hacer crecer el negocio.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">Personas que buscan vender y promocionar sus manualidades.Personas que busquen iniciar un negocio independiente.Clientes que busquen comprar manualidades como las ya mencionadas.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ul style="list-style-type: none">Aumento en numero de ventas.Promociones que ayude al aumento de clientes, y que al vendedor se le de la cantidad original del producto, asi no se ve afectado en la parte economica.Lograr un mayor alcance.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que los vendedores que buscan hacer crecer sus negocios lo logren si este alcanza aumentar sus ventas por medio de las asesorías que se les otorgara	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Que el vendedor no logre conectar con las ideas de las asesorías que les otorgamos y los negocio lo logren alcanzar el alcance esperado.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ul style="list-style-type: none">Contratar a expertos en el campo para que se puedan entender de la mejor manera con el vendedorHacer un test interno o con personas que se ofrezcan a las asesorías y ellas misma prueben y digan que tal les fue

TÍTULO <u>world on wheels</u>		Fecha 19/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios la transportaion para las personas con movilidad reducida en los transportes publicos	5 Ideas de las soluciones una app que contega: Nombres de las diferentes empresas de transporte público que cuentan con accesos para personas con movilidad reducida Las diferentes rutas que transita cada empresa El horario e tiempo real Si la ruta deseada cuanta con el transporte para personas con movilidad reducida en ese momento, en caso de que la respuesta sea negativa, poder solicitar dicho transporte.	2 Resultados comerciales las personas con movilidad reducida podran transportarse sin ningun inconveniente por la cuidad de manera eficaz y puntual
3 Usuarios y Clientes las personas con movilidad reducida		4 Beneficios del usuario tener informacion de las empresas de transporte publico, donde se vera las rutas, los horarios y si cuentan o no con aceso a personas con movilidad reducida, en tiempo real
6 Hipótesis Creemos que las personas con movilidad reducida podran transportarse sin ningun inconveniente por la cuidad de manera eficaz y puntual se lograra si las personas con movilidad reducida logran tener información de las empresas de transporte publico, donde se vera las rutas, los horarios y si cuentan o no con acceso a personas con movilidad reducida, en tiempo real con la siguiente app	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? No contar con la compañía de las empresas de transporte publico que cuentan con el servicio de transportar a personas con movilidad reducida	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Encuentas Texteo

TÍTULO: Buñuelos de frijol		Fecha 19/02/2024	
		Iteración: 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? -La venta de productos tradicionales y muy poco fabricados. La venta de buñuelos de frijol.		5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">- Publicidad- Maquinaria- Trabajadores- Proveedores de la materia prima	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? - Sera mas accesible adquirir y disgustar los buñuelos de frijol.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">- Tiendas- Fritanferias- Vendedores ambulante- Toda clase de persona			4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ul style="list-style-type: none">- Se estará beneficiando de adquirir un producto poco común de forma sencilla y rapida.- Será directamente con el fabricante
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. -Creemos que esto facilitará el consumo de este producto y ventas en tiendas, fritangerias, vendedores ambulante y toda clase de personas. Logrando asi conseguir este producto mas economico y rapido. Por medio de la aplicación se quiere impulsar el numero de ventas.		7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. -No se incremente la compra y venta de este producto.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa. <ul style="list-style-type: none">- Analisis de ventas- Encuesta

Laura, Ocupada



"La educación es la base de los sueños de mis hijos, por eso busco un colegio que les brinde las herramientas para alcanzar sus metas y desarrollarse plenamente."

Edad: 32

Profesión: Enfermera

N. De hijos: 3

Vive: Con hijos y Esposo

Organizada

Comprometida

Sin tiempo por su trabajo

Bio

Es una madre comprometida, siempre ha considerado la educación de sus hijos como una prioridad. Desde el momento en que comienza a buscar cupos en colegios para sus hijos, se enfoca en investigar y comprender las diferentes opciones disponibles. Su Prioridad ha sido encontrar un entorno educativo que fomente el crecimiento académico, emocional y social de sus hijos.

Objetivos

La posibilidad de acceder a información detallada sobre diferentes colegios.

Que simplifique y agilice el proceso de búsqueda y postulación a colegios para mis hijos.

Preocupaciones

La calidad académica.

El ambiente escolar.

La atención personalizada.

Preferencias de Busqueda.

En Online

Presencial

¿Por qué de manera Online?

Acceso a información detallada.

Flexibilidad de horario.

Eficiencia en la gestión.

Características a tener en cuenta

Saber sobre el colegio

Distancia entre el colegio y la casa

Tipo de población atendida en el colegio

Exigencia de requisitos para la Pre-matricula

¿Como apartas cupos?

Llamadas telefónicas

Visitando los colegios

A menudo tengo que contactar directamente a los colegios porque la información en línea no está actualizada, y a veces pierdo tiempo en el proceso, pero lo hago para asegurar una buena educación para mis hijos.

Liseth, la Protectora



"Que el colegio sea comprometido con los estudiantes para que los estudiantes se les facilite poder estudiar para brindando un grana calidad de enseñanza"

Edad: 26
Profesión: Salud Ocupacional
N. De hijos: 2
Vive: Con hijos y Abuelos

Dedicada

Comprometida

Sin tiempo por su trabajo

Bio

Es una madre que se toma el tiempo y el esfuerzo de visitar varios colegios en busca de la mejor opción para sus hijos. Valorando la calidad académica, los valores inculcados, la seguridad y el ambiente escolar, María se esfuerza por encontrar el colegio ideal que se ajuste a las necesidades y expectativas de sus hijos.

Objetivos

- El ahorro de tiempo.
- La eficacia a la hora de buscar cupos.
- La notificación para saber la gestión de nuestros cupos.

Preocupaciones

- Exigencia en la disciplina.
- Docentes capacitados.
- La Infraestructura.

Preferencias de Búsqueda.

En Online

Presencial

¿Por qué de manera Online?

- Poder revisar la información minuciosamente .
- Disponibilidad de revisar los colegios.
- El ahorro al no tener que visitar los colegios.

Características a tener en cuenta

Saber sobre el colegio

Distancia entre el colegio y la casa

Tipo de población atendida en el colegio

Exigencia de requisitos para la Matrícula

¿Como apartas cupos?

Reunión de entrega de informes.

Visitando los colegios

para ella es entendible que buscar un nuevo colegio para los hijos puede ser un desafío, especialmente al cambiar de ciudad. A menudo, no conoce qué colegios son buenos ni el tipo de educación que ofrecen y por eso va uno por uno.

Victor, Ansioso



"Mi compromiso es garantizar que cada estudiante encuentre en nuestro colegio un lugar donde crecer académica y personalmente, y trabajaré incansablemente para lograrlo."

Edad: 54
Profesión: Administrador de empresa
Cargo: Rector y Representate Legal
Colegio: L. Moderno Miguel Angel Asturias

Planificador

Impaciente

Se estresa por cumplir con la norma

Bio

incluyo una comunicación clara y efectiva a través de diversos canales, como redes sociales, anuncios en línea, folletos informativos y colaboraciones con comunidades locales. También trabaja en alianzas con centros comunitarios y organizaciones para difundir información sobre los cupos disponibles en el colegio.

Objetivos

- Llegar a un público más amplio y a simplificar el proceso de búsqueda de colegio para los padres
- proporcionar información clara sobre los cupos disponibles, el tipo de educación que ofrecemos

Preocupaciones

- Que los padres y estudiantes comprendan claramente nuestras expectativas y normas para una experiencia educativa exitosa.
- Que es estudiante este apto para el grado en el que los postulan.

Manera que prefiere que los padres busque información sobre el colegio.

Presencial

Virtual

¿Por qué virtual?

- De manera virtual pueden acceder a cualquier hora del día.
- Los padres van a poder explorar detenidamente sobre el colegio.

Cosas a tener en cuenta.

Prioridad del examen de vista en los requisitos.

Impotancia de la vida academica.

Importa el observador del estudiante.

Deben cumplir con todos los requisitos en la pre-matricula..

De Impotancia

Entrevista con psicología.

Examen de Admisión.

Cuando resaltamos el examen de admisión como un requisito clave, enfatizamos nuestra dedicación a la excelencia académica y la preparación integral de nuestros estudiantes.

1. ¿Qué comportamiento presentan los usuarios?

R/: Los usuarios presentan comportamientos variados, desde la falta de tiempo para buscar colegios hasta la dificultad para desplazarse de un lugar a otro.

2. ¿por qué se comportan de esa manera?

R/: Estos comportamientos pueden deberse a las ocupaciones laborales y personales de los padres, así como a las limitaciones de tiempo y movilidad que enfrentan.

3. Define las oportunidades para tu propuesta de diseño web o multimedia

R/: Las oportunidades para la propuesta de diseño web o multimedia incluyen la posibilidad de ofrecer una solución conveniente para padres ocupados, permitiéndoles buscar colegios, realizar pre-matriculas y obtener información detallada sobre las opciones educativas disponibles. Además, brinda una oportunidad para los colegios de optimizar el proceso de pre-matricula y promoción, facilitando la gestión de cupos y la toma de decisiones sobre admisiones.

TÍTULO: Acompañante ideal		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? En la actualidad se le ha complicado a la mayoría de personas encontrar pareja o no duran tanto con las personas por su temperamento u personalidad, al tal punto que lleguen a pensar sus familiares que lleguen a terminar solos. Por otra parte, se les dificulta tener amigos y desean tener gran fiestas e ir a eventos acompañados de varios amigos y experimentar la sensación.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">Se mostrara la foto de las personas de alquiler, con sus descripciones y los servicios.Después que la persona encuentre a su tipo ideal, al seleccionarla se la llevara a un chat privado para conversar con la chica/o y acordar el lugar, día y la hora de su encuentro.Se recolectara, documentos de identidad, e información privada tanto de la cliente como de la persona que se alquilara para que ambas partes tengan seguridad de que no les pasara nada malo.Habran descuentos dependiendo de la persona que lleguen a escoger y los dias en la que quieran alquilar a su acompañante ideal.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? La aplicación Acompañante ideal hara quedar bien socialmente delante de su familia a la persona que contrate a un novio o novia y no quedar como el marginado solteron de su familia y amigos; por otro lado si alquila a la persona como amigos para rellenar un evento el cual la persona no quiera ir sola, se la pasara bien, ya que las personas que contraten lo trataran como si lo fuera conocido de toda la vida y no se sentira nunca más solo a su lado.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Las personas que necesiten llevar a alguien y no tengan a quien por ganarse una boleta de pareja a un concierto u otro evento y no quieran desperdiciar esa oportunidad para pasarla bien, al mismo tiempo la persona que no quiere que sus tias se la anden montando por no tener pareja aun.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) La app de acompañante ideal desea que los usuarios se lleguen a beneficiar con tener una compañía de una mujer u hombre que les llegue a dar amor, compresión, atención y los haga sentir que son los mejores del mundo, que no hay nadie como él, subirles los animos y que puedan realizar cosas con sus amigos o tener relaciones sin compromisos.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que las personas que buscan amor y compañía de amistad lo lograrán si el cliente logra sentir una satisfacción por los amigos que contrato o los cariños psicologicos que le ofrecio su novia calmo a la familia del usuario sin temor de que muera solo por mediode la app y los detalles que se le ofrecen y promociones obtenidas.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La idea de la app podría fallar si nadieen quiera entrar a la aplicación para alquilarse, ta,bien si nadie quiera alquilar por miedo de ser estafados.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ol style="list-style-type: none">Haciendo encuestas a las personas que esten solteras si les gustaria tener tratos asi.Experimentando con una persona que quiera sentir aprecio de amigos y hacer planes con estos.Hacer una prueba con una minoría de gente para ver si llegará a funcional la appHacer encuesta para ver si venderían tiempo para hacerse pasar como novia/o o amiga/o

TÍTULO: Acompañante ideal		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? En la actualidad se se le ha complicado a la mayoría de personas encontrar pareja o no duran tanto con las personas por su temperamento u personalidad, al tal punto que lleguen a pensar sus familiares que lleguen a terminar solos. Por otra parte, se les dificulta tener amigos y desean tener gran fiestas e ir a eventos acompañados de varios amigos y experimentar la sensación.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">Se mostrara la foto de las personas de alquiler, con sus descripciones y los servicios.Después que la persona encuentre a su tipo ideal, al seleccionarla se la llevara a un chat privado para conversar con la chica/o y acordar el lugar, día y la hora de su encuentro.Se recolectara, documentos de identidad, e información privada tanto de la cliente como de la persona que se alquilara para que ambas partes tengan seguridad de que no les pasara nada malo.Habran descuentos dependiendo de la persona que lleguen a escoger y los dias en la que quieran alquilar a su acompañante ideal.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? La aplicación Acompañante ideal hara quedar bien socialmente delante de su familia a la persona que contrate a un novio o novia y no quedar como el marginado solteron de su familia y amigos; por otro lado si alquila a la persona como amigos para rellenar un evento el cual la persona no quiera ir sola, se la pasara bien, ya que las personas que contraten lo trataran como si lo fuera conocido de toda la vida y no se sentira nunca más solo a su lado.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Las personas que necesiten llevar a alguien y no tengan a quien por ganarse una boleta de pareja a un concierto u otro evento y no quieran desperdiciar esa oportunidad para pasarla bien, al mismo tiempo la persona que no quiere que sus tias se la anden montando por no tener pareja aun.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) La app de acompañante ideal desea que los usuarios se lleguen a beneficiar con tener una compañía de una mujer u hombre que les llegue a dar amor, compresión, atención y los haga sentir que son los mejores del mundo, que no hay nadie como él, subirles los animos y que puedan realizar cosas con sus amigos o tener relaciones sin compromisos.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que las personas que buscan amor y compañía de amistad lo lograrán si el cliente logra sentir una satisfacción por los amigos que contrato o los cariños psicologicos que le ofrecio su novia calmo a la familia del usuario sin temor de que muera solo por mediode la app y los detalles que se le ofrecen y promociones obtenidas.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La idea de la app podría fallar si nadieen quiera entrar a la aplicación para alquilarse, ta,bien si nadie quiera alquilar por miedo de ser estafados.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ol style="list-style-type: none">Haciendo encuestas a las personas que esten solteras si les gustaria tener tratos asi.Experimentando con una persona que quiera sentir aprecio de amigos y hacer planes con estos.Hacer una prueba con una minoría de gente para ver si llegará a funcional la appHacer encuesta para ver si venderían tiempo para hacerse pasar como novia/o o amiga/o

TÍTULO: Hairlook		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? el tema seria los salones de belleza ya que la falta de tiempo y de disponibilidad de muchos clientes de la zona no pueden agendar con tiempo su cita en la peluquería ya que estas tienden a llenarse muchísimo.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. *Toallas de mano resistentes a los blanqueadores* *Capas profesionales para peluquerías* *Horquillas para peinados de estilistas* *Cepillos para colocación de tinturas* *Guantes profesionales para teñir el cabello*	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes desde que empezaron a usar la app de hairlook su estilo de vida es totalmente diferente ya que gracias a su software avanzado los clientes pueden gestionar citas, puntos de venta, marketing e informes financieros para salones y negocios de venta.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Principalmente en personas con problemas con el cuero cabelludo ya sea hombres o mujeres.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los usuarios deben ingresar a la app con su cuenta de google o de facebook y una vez ingresados aceptar los permisos de la política de seguridad para poder disfrutar de todo el contenido que tiene este poderoso software .
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que Hairlook es una aplicación que brinda diferentes estilos de vida gracias a su software y que esta diseñada para aquellas personas que sufren a la hora de aplicar productos cuyo no son recomendables	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Debemos tener en cuenta que nuestro software esta diseñado para aprender diferentes estilos de vida y que si n cumplimos con los requerimientos de app la base de datos podría colapsar.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Los usuarios deberían acatar correspondidamente la funcion de la aplicación para asi tener un buen rendimiento y puedan asi solucionar su problema

TÍTULO: Hairlook		Fecha: 21/02/2024	
		Iteración: 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? el tema sería los salones de belleza ya que la falta de tiempo y de disponibilidad de muchos clientes de la zona no pueden agendar con tiempo su cita en la peluquería ya que estas tienden a llenarse muchísimo.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. *Toallas de mano resistentes a los blanqueadores* *Capas profesionales para peluquerías* *Horquillas para peinados de estilistas* *Cepillos para colocación de tinturas* *Guantes profesionales para teñir el cabello*	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes desde que empezaron a usar la app de hairlook su estilo de vida es totalmente diferente ya que gracias a su software avanzado los clientes pueden gestionar citas, puntos de venta, marketing e informes financieros para salones y negocios de venta.	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Principalmente en personas con problemas con el cuero cabelludo ya sea hombres o mujeres.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los usuarios deben ingresar a la app con su cuenta de google o de facebook y una vez ingresados aceptar los permisos de la política de seguridad para poder disfrutar de todo el contenido que tiene este poderoso software .	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que Hairlook es una aplicación que brinda diferentes estilos de vida gracias a su software y que esta diseñada para aquellas personas que sufren a la hora de aplicar productos cuyo no son recomendables	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Debemos tener en cuenta que nuestro software esta diseñado para aprender diferentes estilos de vida y que si n cumplimos con los requerimientos de app la base de datos podria colapsar.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Los usuarios deberían acatar correspondidamente la funcion de la aplicación para asi tener un buen rendimiento y puedan asi solucionar su problema	

TÍTULO 3D house redecoration		Fecha 21/02/2024	
		Iteración 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? El negocio de homocenter ya que ha tenido quejas del usuario por haber vendido un mueble o producto con medidas inexactas para su residencia.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">- Brindaremos atencion al cliente 24/7 para escuchar las inquietudes que tengan dentro de la app- Para las personas nuevas le daremos 7 día gratis de acceso a la app- A la hora de capturar las medidas de un mueble o producto, podran interactuar con este de tal manera que puedan rotar o mover en 3D- Tomar foto de una habitación obtendrás las medidas de ello- Además de fotos tambien en videos puedan tener una previsualizaccioin de como seria su instalacion de un producto o mueble dentro de una habitación	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes usuarios se han puesto satisfechos y agradecidos con el buen uso y el facil manejoamiento que se le da a la app 3D HOUSE REDECORATION ya que así tienen un mejor estilo de vida	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Principalmente en personas con discapacidades y mayores de edad ya que no cuentan con fuerzas para poder medir manualmente los productos o muebles con los recursos necesarios		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los señores usuarios deberan registrarse y llenar encuesta con sus datos, así sabremos si son mayores de edad o si tienen una discapacidad, obtendran una promocion de 40% de descuento para acceder a la app	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que 3D house redecoration nuestra app que ayuda a las personas a acoplarse a un mejor estilo de vida hallando medidas de manera facil y efectiva se lograra si el cliente lo utiliza en su vida cotidiana con los muebles o productos esto hace que se adapten a una mejor forma de vivir con la tecnologia avanzada	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La idea u regla que deben acatar los clientes es responder con toda sinceridad la encuesta a la hora de registrarse ya que pueden hacerse pasar por discapacitados y aprovecharian para tener un descuento en su subscripcion	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa los usuarios deberían acatar correspondida mente las funciones de la aplicación para así tener un buen rendimiento y puedan así solucionar su problemas	

Aplicación: “Guard”		Fecha: Miércoles, 21 de febrero - 2024	
		Iteración: #1	
Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Emprendedores, empresas, Viajeros, Inversionistas, organizaciones sin fines de lucro, personas autonomas...	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. Este proyecto es fundamental ya que ayuda en: <ul style="list-style-type: none">- Una gestión efectiva de gastos beneficiando tanto a nivel empresarial como personal. En el ámbito empresarial, contribuye a mejorar la rentabilidad al identificar y reducir costos innecesarios, facilita la toma de decisiones informadas, optimiza la eficiencia operativa y asegura el cumplimiento de regulaciones.- A nivel personal, la gestión de gastos ayuda a establecer y seguir un presupuesto, permite ahorrar y planificar metas financieras, reduce el estrés financiero y contribuye a mantener un historial crediticio positivo.- En ambos casos, una gestión cuidadosa de los gastos proporciona estabilidad financiera y sostenibilidad a largo plazo.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Nuestra app gestión de gastos demuestra su éxito al observar una continua adopción del servicio, una reducción de errores y fraudes, ahorro de tiempo, feedback positivo y lealtad del cliente, cumplimiento normativo, eficiencia operativa y una gran participación activa en nuevas funcionalidades. Para nosotros estos indicadores reflejan cambios positivos en el comportamiento del cliente, indicando que la empresa ha proporcionado una solución efectiva y valiosa para sus necesidades financieras, y la adaptabilidad continua fortalecerá la relación a largo plazo.	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Es una dilema de diferente tipo de aristas, porque el gremio solicitado anteriormente es importante de igual manera, pero vaya al crecimiento portencial de la aplicación así sera su manejo,todo se opta por la naturalidad del negocio y sus necesidades especificas, porque tomando por ejemplo podrían ser: Gastos operativos, gastos de viajes, gastos en tecnologia, gastos financieros que es lo que comunmente se hace nota en la sociedad.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Puede variar, pero generalmente implica encontrar una solución eficiente y confiable para manejar los aspectos negativos financieros que tenga. Los usuarios pueden buscar una plataforma que simplifique la gestión de gastos, mejore la transparencia financiera, automatice procesos, proporcione análisis detallados, y en última instancia, les permita tomar decisiones informadas. Además, los usuarios pueden buscar una empresa que se adapte a sus necesidades específicas, brinde un servicio al cliente excepcional y ofrezca herramientas innovadoras para una gestión financiera efectiva.	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Como hipótesis creemos que el negocio triunfaría de manera efectiva si llega atraer el publico objetivo logrando simplificar su gasto económico al anterior, con la función de planificar cuidadosamente los gastos para proporcionar menos estrés financiero, manejando así las pautas generadas en la app.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Una de las cosas negativas que podrían pasar en el uso de nuestra aplicación sería el entendimiento, de algun punto o tema como tal, ya que puede que el publico no sepa concluida del tema como tal.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? La suposición más arriesgada en app de gestión de gastos, se pueden ejecutar por diversos experimentos. Estos podrían incluir la realización de pruebas piloto con un grupo de clientes para evaluar la efectividad y aceptación del servicio. Asimismo, se podrían implementar encuestas y entrevistas para recopilar feedback directo sobre la utilidad y eficacia percibida. La observación de métricas clave, como la retención de clientes y la adopción de nuevas funcionalidades. La comparación de resultados antes y después de la implementación de la solución proporcionarían datos importantes por evaluar el impacto real en la gestión de gastos. Estos experimentos ayudarían a determinar la veracidad de la suposición más arriesgada y a ajustar estrategias según los resultados obtenidos.	

TÍTULO: VOLLEYHELP		Fecha: 20/02/2024	
		Iteración: #1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Mi apliacion móvil se trata de que las personas concientes en el deporte que apenas están iniciando tengan un incentivo a seguir, gracias a que muchos iniciadores con ganas de aprender no tienen esa ayuda a su disposición.		2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Se notara una mejora exponencial en el nivel de juego de las personas en un promedio de tiempo muy corto,	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Se enfocara a los voleybolistas de iniciacion y a los que quieren mejorar.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los objetivos de mis usiarios es poder mejorar en el deporte sin la ayuda habitual de un formador u equipo	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Contamos con que VOLEYHELP se lograra si las personas dispuestas a mejorar logran un aumento de su nivel y conocimiento con las diversas funciones de la aplicación.		8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Mi solucion sería que gracias a los diversos entrenadores disponibles buscar entre diferentes metodologías escoger la correcta para que logres entender y poder mejorar.	

TÍTULO :TUCRE

Fecha: 21/02/24

Iteración: 1

1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Ayudaría a facilitar a las personas la creación de diseños para sus prendas personalizadas mediante diseños que les gusten o necesiten, también daría trabajo a las empresas de diseño que trabajen con la app para realizar la prenda y entregarla mediante un domicilio		2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Se comprara mas ropa sin tanta búsqueda y perdida de recursos por que todo lo elaborado será con pedido ya que al escoger el diseño, color, tamaño de la prenda tendra mas probabilidades de comprarla	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? En las personas de 13 en adelante que quieranque quieran prendas personalizadas. Diseñadores que quieran emprender o esten empezando de 0		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Muchas personas quieren un diseño que les gusta en su camisa o prenda en diferentes formas, al facilitar como quedaria el diseño elegido en la prenda y pidiendolo para que le llegue a su casa.	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que tucré se lograra si las personas que quieren diseños personalizados logran tener sus prendas a su estilo y gusto con un mockup de como quedaria su diseño en la prenda y luego pedir su elaboración para recibirla en su casa		8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Hacer una encuesta a ver cuantas personas comprarían en la app o si les funciona esta.	

TÍTULO: QuickAssist		Fecha: 21/02/2024	
		Iteración: 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? - La problemática que he identificado es al momento de necesiar ayuda de personas expertas en trabajos espesificos de modo que en tal caso surja una emergencia tengas a la mano el contacto de personas que cumplan tus necesidades y puedan estar con tigo en el menor tiempo posible. Ej, vas en tu coche y tiene alguna falla que tu no puedes arreglar pero no tienes el numero de algun mecanico conocido, lo que hace esta aplicación es buscar un mecanico que pueda acudir a ti en cualquier parte y lo más rapido posible para que puedas seguir a tu destino. - En pocas palabras esta aplicación consiste en identificar trabajadores mas cercanos a ti y de alto desempeño en su trabajo.		2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? El remplazo que dará esta aplicación al método actual es no esperar llegar a algún lado donde te puedan atender ya que hoy en dia no existe tal método de ayuda mediante una aplicación, si no esperar y preguntar por alguien que te pueda ayudar, esto indica que la aplicación es totalmente segura al momento de contactar a un buen trabajador.	
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? - Esta aplicación se enfoca en usuarios con necesidades que pasan en momentos desäpersividos ya que tendran a la mano un metodo facil y rapido de dar soluciones. Este tipo de soluciones seran cobrador de igual o menor precio que al un trabajador actual dependiendo de la dificultad de este.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) - Los beneficios que tendran los usuarios serían tener un mejor trabajo a un buen precio, ahorra problemas o inconvenientes con personas que no sabran acerca de su problema o necesidad y mas que todo el buscar sin encontrar a alguien que pueda realizar el trabajo.	
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que esta aplicación es muy segura y fácil de usar esto se lograra si todos ponen de su parte al tener en cuenta los servicios que ofrece a nuestros usuarios esta aplicación logra cumplir todas las expectativas requeridas con las excelentes funciones que les ofrecen		8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa - La solucion a dichos problemas que pueda tener la aplicación sería contratar a personal por parte e nosotros que puedan cimplir esas necesidades en caso de que esas personas no puedan	

TÍTULO: ALERTGUARD		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? <ul style="list-style-type: none">- La problemática que se puede identificar en los diversos barrios , es la inseguridad y la demora al llamar por ayuda a las autoridades o instalaciones donde brinden ayuda médica , no solamente refiriéndose a accidentes graves , también va dirigida a brindar primero auxilios tanto , desde infancia hasta la 3era edad.- En breve resumen la aplicación va dirigida para cuidar la integridad de la comunidad como barrio, tanto en seguridad como en ayuda medica.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">- Una de las funciones que le brinda la aplicación es que podrá tener tutoriales y capacitaciones de como usarla en caso de que personas no sepan manejar la app.- Otra de las funciones que beneficia al usuario es que podrá tener acceso a la ubicación donde esta actualmente , para evitar bromas telefónicas y que sea una app segura.- Otra de las funciones que brinda es la experiencia de tener botones independientes tanto si es por seguridad o por alguna situación medica y contara con opciones sobre de que gravedad es el caso que se necesite .- Otra de las funciones que brindan es que podrán contar con nombre del propietario de móvil donde este instalada la app para facilitar el registro de datos a las autoridades.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? <ul style="list-style-type: none">- La aplicación va a reemplazar el comportamiento de que en la comunidad se coloque una alarma que solo maneje el presidente de junta de accion comunal , esta aplicación hara que cualquier persona pueda tener acceso a ayuda medica o autoridades , tambien va a cambiar el comportamiento de llamar directamente a las autoridades y que se demoren por el papeleo esto va a facilitar ya que si es una urgencia con la ubicación van a llegar directo al lugar de los hechos.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">- La aplicación va dirigida a usuarios responsables que puedan utilizar la app de una forma moderada, desde jóvenes independientes a personas de la 3era edad tanto independientes como que sean medicados por especialistas.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ul style="list-style-type: none">- Los Beneficios que le puede brindar la aplicación a los usuarios es que tengan una mejor experiencia tanto en salud como en seguridad , para reducir la delincuencia y para reducir el campo de demora en las ambulancias o primeros auxilios.- Otro beneficio que pueden adquirir es que no es necesario de dirigirse a un líder de junta de acción comunal para llamar autoridades o oprimir una alarma ya que con la aplicación van a tener acceso directo a las autoridades y primeros auxilios con facilidad que pueden llegar a tu ubicación donde se aloja el usuario.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. <ul style="list-style-type: none">- Creemos que la aplicación en cuanto a seguridad brindada se lograra si los usuarios que necesitan de los servicios de la misma la usan con responsabilidad, ya que los ayuda a reducir la delincuencia, y menos demora en primeros auxilios.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. <ul style="list-style-type: none">- Lo primero que necesitamos apreder es manejar la app en todos los ambitos ya que al inicio le brinda capacitaciones y tutoriales en los cuales le explicaran cada paso a paso sobre la app.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ul style="list-style-type: none">- En caso de que se les dificulte a los usuarios las capacitaciones y tutoriales , se les dara capacitaciones presenciales en los cuales puedan hacer apuntes sobre su uso y la ventajas de su uso .

TÍTULO Educamente		Fecha
		Interacción
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? <p>En los negocios que podría necesitar ayuda que se centra en el desarrollo y la implementación de una app educativa. El problema de negocios identificado podría ser la necesidad de mejorar la efectividad y la relevancia de la app para satisfacer las necesidades educativas de su público objetivo. Esto incluye aspectos como la personalización del contenido, la interactividad, el seguimiento del progreso del usuario, la retención de usuarios y la diferenciación en un mercado competitivo de aplicaciones educativas.</p>	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">1. Implementar pruebas y evaluaciones adaptativas que se ajusten al nivel de conocimiento de cada usuario, proporcionando retroalimentación personalizada y recomendaciones de estudio específicas.2. Ofrecer la posibilidad de personalizar el contenido educativo según los intereses y las necesidades de aprendizaje de cada usuario, brindando una experiencia de aprendizaje más relevante y atractiva3. Incluir funciones que permitan a los usuarios colaborar en proyectos educativos, compartir notas, realizar debates en línea y trabajar en equipo para fomentar el aprendizaje colaborativo.4. Brindar herramientas que ayuden a los usuarios a administrar su tiempo de estudio, establecer recordatorios y crear horarios personalizados para maximizar su eficiencia y productividad académica.5. Implementar un sistema de recompensas por logros académicos, participación activa y progreso, incentivando así la motivación y el compromiso continuo de los usuarios con la app educativa.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes utilizaran activamente la app educativa de manera regular, lo que indica que encuentran valor en el contenido y las funcionalidades ofrecidas. Los clientes expresan satisfacción con la app a través de reseñas, comentarios positivos y recomendaciones. Si la app está diseñada para ayudar a los estudiantes a aprender y mejorar sus habilidades, un cambio positivo en su desempeño académico puede ser un indicador claro de que se está agregando valor. Los usuarios continúan utilizando la app a lo largo del tiempo, lo que demuestra que han encontrado beneficios duraderos y están satisfechos con la experiencia proporcionada.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Centrarme en los usuarios finales, que en este caso son los estudiantes. Comprender sus necesidades de aprendizaje, preferencias y desafíos específicos es crucial para ofrecer contenido educativo efectivo y atractivo. Además, es importante considerar a los padres o tutores, ya que su participación y apoyo son fundamentales, especialmente para usuarios más jóvenes. Al comprender las necesidades tanto de los estudiantes como de sus padres, se puede ofrecer una experiencia educativa completa y satisfactoria.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Mejorar el rendimiento académico: Estudiantes de todas las edades pueden buscar mejorar sus habilidades y conocimientos en diversas materias, lo que puede impactar su desempeño escolar. También de Adquirir nuevas habilidades Los usuarios pueden estar motivados para aprender nuevas habilidades que les ayuden en su desarrollo personal, profesional o académico.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa

TÍTULO Farmalife		Fecha
		Iteración
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? <p>El principal problema del negocio en el que necesitamos ayuda es que no tenemos trabajadores y eso dificulta un poco a la hora de entregar los productos porque la mayoría estamos ocupados algunos trabajando y otros estudiando</p>	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <p>Hacer promociones Brindarle una mejor solucion al cliente con base a su problema Mejorar en la parte de la atencion</p>	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? <p>La entrega a tiempo de los productos que encargan para que asi el cliente se lleve una buena imagen del negocio y puedan recomendar con otras personas</p>
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <p>Deberia centrarse primero en los clientes ya que la aplicacion sera para ellos para que asi puedan hacer sus pedidos mucho mas rapido</p>		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <p>En el negocio hacemos diferentes promociones para premiar a los clientes como por ejemplo por la compra de un producto se llevan el otro completamente gratis</p>
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. <p>La entrega a tiempo de los productos haciendoles bastantes promociones para asi brindarle una mejor solucion al cliente</p>	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. <p>Fallar en las ventas de los productos</p>	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <p>Brindarle mayores ofertas para que los clientes puedan seguir comprando</p>

TÍTULO		Fecha 21/02/2024
		Iteración 1
1 Problema de negocios La comunidad de 4 streamers de videojuegos, centrada en juegos como Wild Rift, Black Clover y Honor of Kings, necesita una plataforma que facilite la unión y la interacción de sus seguidores. Actualmente, la falta de una herramienta centralizada para acceder a información, estadísticas, lore (historia), podcasts y otros contenidos relevantes de estos juegos dispersos en diferentes plataformas dificulta la experiencia de los seguidores y limita el crecimiento y la participación de la comunidad.	5 Ideas de las soluciones 1. Panel de Información Personalizada: Un panel personalizable que permita a los usuarios seguir a los streamers y juegos de su interés, y que muestre información relevante como estadísticas del juego, noticias y actualizaciones. 2. Foros de Discusión y Grupos de Interés: Funcionalidades que faciliten la creación y participación en foros de discusión temáticos y grupos de interés, donde los usuarios puedan compartir opiniones, estrategias y experiencias sobre los juegos. 3. Biblioteca de Contenido Exclusivo: Una sección dedicada a contenido exclusivo proporcionado por los streamers, como sesiones de juego exclusivas, entrevistas, detrás de escena y adelantos de contenido. 4. Calendario de Eventos y Noticias: Un calendario integrado que muestre eventos próximos, lanzamientos de juegos, torneos y noticias relevantes, para mantener a los usuarios informados y comprometidos con la comunidad. 5. Sistema de Recompensas y Logros: Un sistema de recompensas que motive a los usuarios a participar activamente en la comunidad, con logros desbloqueables, insignias y premios exclusivos. 6. Funciones Sociales Avanzadas: Herramientas para facilitar la conexión entre los usuarios, como mensajería directa, seguimiento de amigos, creación de grupos y la posibilidad de compartir contenido dentro de la plataforma. 7. Integración de Podcasts y Contenido Multimedia: Integración de podcasts y contenido multimedia relacionado con los juegos, permitiendo a los usuarios escuchar y ver contenido mientras navegan por la aplicación. 8. Herramientas de Análisis y Estadísticas: Herramientas que proporcionen a los usuarios análisis detallados y estadísticas sobre su rendimiento en el juego, tendencias de la comunidad y datos relevantes para mejorar su experiencia de juego.	2 Resultados comerciales 1. Incremento de la Participación de la Comunidad: Facilitar el acceso a información relevante y contenido variado sobre los juegos aumentará la participación de los seguidores en la comunidad. 2. Fidelización de Usuarios: Al proporcionar una plataforma centralizada y rica en contenido, se fortalecerá la lealtad de los seguidores hacia la comunidad y los streamers asociados. 3. Crecimiento de la Audiencia: Una experiencia mejorada y más interactiva atraerá a nuevos seguidores, lo que resultará en un aumento de la audiencia y la visibilidad de la comunidad. 4. Oportunidades de Monetización: Con una base de seguidores más comprometida y en crecimiento, se abrirán nuevas oportunidades para la monetización a través de publicidad, suscripciones, donaciones y colaboraciones con marcas. 4 Beneficios del usuario 1. Acceso Centralizado: Los usuarios tendrán acceso a una variedad de contenido relacionado con los juegos, incluyendo información, estadísticas, lore y podcasts, todo en una sola plataforma. 2. Interacción Directa con los Streamers: La aplicación permitirá a los usuarios interactuar directamente con los streamers a través de funciones como comentarios en vivo, sesiones de preguntas y respuestas, y encuestas. 3. Comunidad Activa: Los usuarios podrán participar en foros de discusión, grupos de interés y eventos organizados por la comunidad, lo que fomentará la interacción entre los seguidores y fortalecerá los lazos dentro de la comunidad. 4. Contenido Exclusivo: Los usuarios podrán acceder a contenido exclusivo proporcionado por los streamers, como sesiones de juego exclusivas, entrevistas y adelantos de contenido. 5. Actualizaciones y Noticias: La aplicación proporcionará actualizaciones regulares sobre los juegos, noticias relevantes y eventos próximos, manteniendo a los usuarios informados y comprometidos con la comunidad.
6 Hipótesis 1. Hipótesis 1: Declaración: "Creemos que un incremento en la participación de la comunidad se logrará si los usuarios logran una interacción directa con los streamers a través de sesiones de preguntas y respuestas en vivo." 2. Hipótesis 2: Declaración: "Creemos que la fidelización de usuarios se logrará si los usuarios logran acceder a contenido exclusivo proporcionado por los streamers a través de una biblioteca de contenido exclusivo." 3. Hipótesis 3: Declaración: "Creemos que el crecimiento de la audiencia se logrará si los usuarios logran mantenerse informados y comprometidos con la comunidad a través de un calendario de eventos y noticias integrado." 4. Hipótesis 4: Declaración: "Creemos que las oportunidades de monetización se lograrán si los usuarios logran una mayor participación en la comunidad a través de herramientas de interacción social avanzadas."	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? 1. Hipótesis 1: Suposición más arriesgada: Los usuarios estarán dispuestos a participar activamente en sesiones de preguntas y respuestas en vivo con los streamers. 2. Hipótesis 2: Suposición más arriesgada: Los usuarios valorarán lo suficiente el acceso a contenido exclusivo proporcionado por los streamers como para aumentar su fidelización hacia la plataforma. 3. Hipótesis 3: Suposición más arriesgada: Los usuarios encontrarán el calendario de eventos y noticias integrado lo suficientemente atractivo y útil como para mantenerse comprometidos con la comunidad y volver regularmente a la plataforma. 4. Hipótesis 4: Suposición más arriesgada: La implementación de herramientas de interacción social avanzadas resultará en un aumento significativo de la participación de la comunidad y, por lo tanto, en oportunidades de monetización para la plataforma.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? 1. Hipótesis 1: Sesiones de Preguntas y Respuestas en Vivo: Experimento: Organizar una sesión de preguntas y respuestas en vivo con uno de los streamers más populares de la comunidad a través de una plataforma de streaming existente, como Twitch o YouTube. Métrica de éxito: Número de participantes en la sesión, nivel de interacción (número de preguntas y comentarios), y retroalimentación de los participantes después del evento. 2. Hipótesis 2: Valoración del Contenido Exclusivo: Experimento: Crear una encuesta o cuestionario en línea dirigido a los usuarios de la comunidad para evaluar su percepción y valoración del contenido exclusivo proporcionado por los streamers. Métrica de éxito: Porcentaje de usuarios que expresan interés en el contenido exclusivo, nivel de disposición a pagar por acceso exclusivo, y comentarios cualitativos sobre la relevancia y calidad del contenido. 3. Hipótesis 3: Atractivo del Calendario de Eventos y Noticias: Experimento: Lanzar una versión preliminar del calendario de eventos y noticias integrado en la aplicación, con una selección limitada de eventos y noticias relevantes. Métrica de éxito: Número de usuarios que interactúan con el calendario, frecuencia de uso, y comentarios sobre la utilidad y la necesidad de mejoras. 4. Hipótesis 4: Impacto de las Herramientas de Interacción Social: Experimento: Introducir una nueva función de interacción social, como grupos de discusión temáticos, y promover su uso entre los usuarios de la comunidad. Métrica de éxito: Número de usuarios que se unen a los nuevos grupos de discusión, nivel de participación en las conversaciones, y retroalimentación sobre la experiencia de usuario.

TÍTULO: STYLE LIFE		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? El tema vendría siendo en el campo de la medicina. Los más frecuentes son los locales de farmacias cercanas en el sector o en diferentes partes de la ciudad o el país residente. También los hospitales cercanos podrían ser beneficiados a la hora de la interacción o atención hacia los clientes o usuarios a la hora de dar información o inquietud médica.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">Tener acceso a un dispositivo móvil.Explicar con claridad y certeza sus inquietudes.Acatar las soluciones y ser responsables a la hora de implementarlas.En los usos de los medicamentos manejarlos con previo cuidado.Dar sus opiniones al respecto de la atención que se le ha ofrecido.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? El cambio más frecuente o común que podría presentar un cliente o usuario sería un estado de agradecimiento hacia la empresa o local por resolver sus inquietudes gracias a una nueva función como app móvil y eso conllevaría a que nos recomiende hacia otras personas Sobre la buena atención al cliente que está presentando.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? En los usuarios que tengan problemas reales y válidos, también en los que nos sepan como resolver sus inquietudes o no sepan como manejar un teléfono móvil, ofreciendoles así una ayuda o guía para facilitar su uso y así pueden facilmente dejar sus molestias o dudas al respecto.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Lo que estan tratando de lograr los usuarios es que puedan tener una forma de atención rápida hacia sus inquietudes y necesidades. Lo que los motivaría a buscar mis soluciones sería la accesibilidad rápida desde la comodidad desde sus casas o cualquier parte, gracias a la aplicación móvil de uso fácil
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que la creación de la aplicación móvil se logrará si el usuario con inquietudes o problemas sea beneficiado a la hora de usar la app que tendra la función de poder resolver sus molestias desde la comodidad de sus casas o en cualquier parte donde se encuentren, incluso también tendrán la opción de ubicar por gps los diferentes locales de farmacia u hospitales a la cercanía de su residencia, tendrán también acceso a información de los medicamentos y sobre su uso con precaución.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Lo más importante que necesitaríamos sería que el cliente sepa manejar el dispositivo móvil para que así pueda el usuario acceder a la aplicación y gozar de las diferentes opciones que tiene para ofrecer. Ya que si no sabe usar, no podrá resolver sus inquietudes facilmente y tendría que esperar más tiempo. No sería rentable ese metodo, ya que podría ser demorado.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa. Las diferentes ayudas u opciones que tendrán en el uso de la aplicación móvil: <ol style="list-style-type: none">Lista de farmacias cercanas.Lista de los mejores médicos en los respectivos campos.Resumen médico del cliente.Lista de términos médicos y sus significados.Registro de todas las posibles enfermedades y sus síntomas.

TÍTULO		Fecha	21/02/2024
ZP		Iteración 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? La aplicación esta enfocada en hacer saber a los usuarios los sectores mas peligrosos de Barranquilla, Soledad, Malambo y sus alrededores.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. - Dar a conocer a los usuarios el porcentaje de atracos, asesinatos, capacidad de drogas que manejan esos sectores - Tener un sensor que se active cuando este en uno de esos sectores peligrosos - Tener un sensor que pueda avisar a las autoridades cuando te encuentres en peligro.		2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Es un modo de acceder mas rapido a noticias y peligros que se puedan presentar en el sector que te encuentras o te diriges
	3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Los usuarios pueden ser cualquier tipo de persona que quiera sentirse seguro a cualquier lugar que vaya		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) - Sentirse mas seguro - Evaluar los riesgos e identificar medidas que se deben adoptar - Identificar los peligros en las areas correspondientes
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que accediendo mas rapidos a los peligros se lograra que las personas se sientan mas seguras con las soluciones que te presenta esta aplicación	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Los problemas que se pueden presentar son: - Adultos Mayores que no sepan utilizar la aplicación - Personas con discapacidades (Sordas, mudas, etc.)		8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa - Implementar un modo de asistente virtual que pueda resolver cualquier inquietud que tengan

TÍTULO ¿Qué quiero estudiar realmente?		Fecha	21/02/2024
		Iteración 1	
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? A muchos jóvenes después de terminar sus estudios no saben que estudiar realmente. Al momento de elegir una carrera se llenan de dudas y de miedos al no saber si esa carrera les va a gustar realmente. Al escoger una carrera debes tener una o varias razones para que esa sea la "ideal".	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. Que la aplicación tenga información de todas y cada una de las carreras solicitadas, mediante videos, audios y lectura Cada carrera contará con referentes de apoyo Tendrán ideas y conceptos de profesionales en la materia Podrán tener interactividad con la aplicación Será divertida y confiable		2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los jóvenes estarían más seguros sobre que escogerían para continuar con <u>sus estudios</u>
	3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Jovenes recién graduados, jóvenes con falta de orientación sobre su futuro.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Escoger su carrera "ideal", saber que realmente les apasiona
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que los jovenes con el test vocacional que realiza la aplicación con exactitud se sentiran más seguros con lo que eligiran en sus vidas.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal Que escojan la carrera menos indicada Que los jovenes se sientan decepciondos con la aplicación Que de información erronea		8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Ayuda profesional Ofrecer acompañamiento todo el tiempo con un profesional en la carrera que desee

TÍTULO: writeworld		Fecha: 21/02/2024			
		Iteración: 1			
<h3>1 Problema de negocios</h3> <p>¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda?</p> <ul style="list-style-type: none">Ayudar a aquellos que desean publicar y leer historias de otros, también recibir comentarios y consejos de otros usuarios, además de recomendar historias dependiendo de tus gustos, implementando la opción de descargar las historias en formato pdf para poder leerlas sin necesidad de estar conectado a la red		<h3>5 Ideas de las soluciones</h3> <p>Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando.</p> <ul style="list-style-type: none">guías de como iniciar y estructurar su propia historiaClasificar las historias por géneros para así recomendarlas a usuariosPoner un filtro para que los usuarios indiquen el tipo de historias que les gustan poder recomendarlasImplementar un auto corrector para evitar las faltas ortográficasImplementar una sección de comentarios que los usuarios puedan usar para compartir criticas constructivas y consejosTener una opción para escribir historias de todo tipo de duraciónImplementar la opción de compartir historias en otras medios para conseguir mas usuariosPoder anexar videos y otros enlaces a las historias en caso de que se le necesitePoder puntuar las historias para calificarlas en un ranking sobre cada genero		<h3>2 Resultados comerciales</h3> <p>(Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes?</p> <ul style="list-style-type: none">La idea es alimentar la curiosidad, hacer que las personas adquieran amor por la literatura y fomentar la creatividad de los usuarios, también se busca crear una comunidad que se apoye y aconseje para mejorar como escritores	
<h3>3 Usuarios y Clientes</h3> <p>¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero?</p> <ul style="list-style-type: none">personas apasionadas por la literaturagente que quiera iniciarse en el mundo de la lecturagente busque expresar su creatividad y compartir sus ideas con el resto		<h3>4 Beneficios del usuario</h3> <p>¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción)</p> <ul style="list-style-type: none">Compartir sus ideas y consejos con el resto de usuarios que deseen mejorarCompartir sus historias con el resto de usuarios de la aplicaciónDescubrir historias apasionantes que les gusten y inspiren a seguir leyéndolas			
<h3>6 Hipótesis</h3> <p>Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica.</p> <ul style="list-style-type: none">Creemos que la idea de alimentar la curiosidad y la creatividad de las personas se logrará si las personas apasionadas por la literatura, gente que quiera iniciarse en el mundo de la lectura Y gente busque expresar su creatividad y compartir sus ideas con el resto logran compartir su amor por este medio las personas alejadas a este		<h3>7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero?</h3> <p>Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal.</p> <ul style="list-style-type: none">El mayor riesgo seria no captar el interés de las personas que aman la literatura y lectura y las personas ajenas a estos medios, no conseguir llegar a nuestro publico objetivo y ni llamar la atención del resto de usuarios		<h3>8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante?</h3> <p>Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa</p> <ul style="list-style-type: none">Hacer encuestas sobre los intereses de las personas a las que va enfocada la appInvestigar paginas o apps similares y tomar inspiración para saber como llevar todo a cabo de manera efectivaPremiar a los usuarios mas activos o mejor calificados compartiendo sus historias con el resto de usuarios	

TÍTULO FOOD+		Fecha 21/02/24
		Iteración: #1
1 Problema de negocios Las tiendas necesitan una app para publicar lo que ofrecen y los clientes donde ver la mejor opción para su bolsillo y que lugares las tiene, desde la comodidad de la casa, que puedan ver y pedir lo que necesitan a domicilio.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">ComidaProductos de aseoMiscelaneaPanaderíaFuncion de publicar productos y que el cliente agregue al carrito de esa misma tienda.Las publicaciones tendran fecha de caducidad ya que los precios cambian constantemente.Los clientes encargaran su domicilio y podra comunicarse directamente con la tienda para dar detalles de su pedido.El cliente podra dar su reseña de lo que recibio y dar una calificacion dependiendo de su experiencia.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? El cliente estara mas informado de los precios que se manejan en su zona y esto le ahorrara la plata, haciendo que este mas satisfecho con el servicio ofrecido.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Tiendas de barrio y compradores de tienda principalmente.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Las tiendas la usaran porque es una forma mas sencilla de Las tiendas necesitan una app para publicar lo que ofrecen y los clientes donde ver la mejor opción para su bolsillo y evita la reunion de gente volviendo mas incomodo el servicio.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: Creemos que las tiendas necesitan una app para publicar lo que ofrecen y los clientes donde ver la mejor opción para su bolsillo se logrará si el vendedor logra llegar a mas personas con la funcion de publicar productos con sus respectivos precios.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La idea fallara si los tenderos se resignan a usar la aplicación, si no la saben usar y si los compradores que potencialmente son personas adultas se les hace practico de usar.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Puedo hacer una encuesta para saber que porcentaje de vendedores estaria dispuesto a usar una aplicación como medio de difusion para su establecimiento. Hacer una version de prueba para ver la aceptacion de unos pocos usuarios a esta. Implementar una actualizacion constante de la base de datos de la cantidad de clientes que usan la aplicación para captar la atencion de los vendedores.

Magic books

Fecha: 21/02/2024		
		Iteración:
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? El mercado de las librerías necesita que sea más fácil para sus clientes saber en qué librería más cercana a su ubicación se encuentra disponible un libro que quisieran adquirir para que sea más fácil para ellos ir exactamente al lugar y poder ahorrarse el tiempo de ir librería por librería buscándolo; Y si la librería donde se encuentra disponible el libro les queda muy lejos o se les hace complicado ir ellos mismo a comprarlo, la misma librería les dé la opción de adquirirlo a domicilio pagando el precio adicional	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. Esta aplicación te da información sobre las librerías donde puedes encontrar disponible a la venta el libro que desees y te da una opción con la ubicación exacta en un mapa con la ruta trazada del recorrido que debes hacer desde el lugar donde te encuentras hasta la librería más cercana o a la librería que el mismo cliente escoja entre las opciones de disponibilidad que le da la aplicación. Además de esto la aplicación contará con la opción de pedir el libro a domicilio en la librería que desees. Esta aplicación solo estaría disponible para las librerías que estén asociadas a la misma y sería completamente gratis al cliente que desee obtenerla, solo deberá registrarse con su identificación y crear su perfil. La aplicación dará al cliente la opción de ver la sinopsis y las reseñas más acertadas sobre el libro que está buscando y dependiendo de su actividad, la misma aplicación se encargará de darle recomendaciones según sus gustos y preferencias. Y además de todo esto, estará la opción como un bonus extra que le permitirá al cliente entregar sus propios libros como método de pago con el excedente en efectivo y estos mismo libros serán entregados a las librerías para sus reventas reacondicionadas	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes encontrarán satisfacción al tener una aplicación que les ayude a encontrar el libro que deseen de una forma fácil y rápida, contando incluso con la ayuda del mapa con la ruta trazada del recorrido y la opción de entrega a domicilio
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Debería concentrarme primero en las librerías que tengan la necesidad de aumentar sus ventas y mejorar su relación con sus clientes para asegurarse con mayor fidelidad de parte de ellos. Además, debería concentrarme en los clientes que tengan la necesidad de ahorrar tiempo al momento de obtener el libro que desean y en aquellos que por sus motivos personales siempre optan por la entrega a domicilio		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Mis clientes buscan satisfacer su necesidad de ahorrar tiempo y no complicarse yendo librería tras librería buscando el libro que desean, por esta razón acudirán a mi aplicación para poder facilitarse el proceso de obtener el libro que quieren o simplemente acudirán a mi aplicación para ahorrarse todas las molestias y que la misma librería se encargue de llevarle el libro al lugar donde se encuentren
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Pienso que el resultado del negocio se lograra si el usuario se siente completamente satisfecho con el manejo de la aplicación y la efectividad de esta al satisfacer su necesidad. Si este resultado se logra como se espera, le asegurara a las librerías preferidas por el cliente mayor fidelidad hacia ellas de parte de estos	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. La hipótesis podría fallar si la aplicación resultara en un difícil manejo para los clientes y esto causaría que ellos no quisieran usarla o si la aplicación no cumple con lo que el cliente espera sobre ella y lo deje insatisfecho, ya sea por defecto de fábrica o porque la aplicación no hace lo que se ha dicho de ella	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Podría hacer una versión borrador antes de sacar la aplicación al mercado que sea probada solo por el personal de las mismas librerías asociadas para calificar su efectividad y que cumpla exactamente con lo que se espera y se ha dicho de ella

HOME CUT		Fecha: 21/02/2024
		Interacción: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Negocio identificado: Barbería y belleza masculina. El negocio de las barberías va evolucionando día con día, lo que se busca es hacer más fácil la obtención de este servicio y también un servicio personalizado en casa , por media de el desarrollo de esta app podremos acercar más a los barberos con sus clientes, que puedan organizar mejor su tiempo de trabajo y saber con más claridad los gustos de sus cliente.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">En la app de podrá solicitar un servicio de barbería a domicilio y el usuario recibirá ofertas de varios barberos certificados y que estén cerca de su locación.Podrás agendar citas en una barbería cercana por si quieres mobilizarte a una barbería y ahorrarte la molestia de esperar.En la app el cliente tendrá la opción de llenar una encuesta con imagenes y ejemplos para que el barbero sepa exactamente el resultado a lograr.El usuario podrá pedir un servicio VIP en el que tendrá acceso a un paquete de servicio completo.En la app los barberos tendrán un perfil en el que subirán su trabajo y resultados, para que los usuarios sepan lo que eligen.En la app se mostrará el tiempo que tardará el barbero en llegar a su locación y un seguimiento del trayecto del barbero.los usuarios tendrán la posibilidad de dejar reseñas y calificar detalles del servicio y del barbero que los atendió.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los clientes tendrán mas libertyd comodidad a la hora de elegir, será un servicio eficiente y rapido que les ahorrará molestias tales como esperar un turno.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">Público masculino adulto.Público masculino juvenil.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Con el correcto desarrollo de al app HOME CUT podremos tener beneficios en: <ol style="list-style-type: none">Comodidad: los usuarios podrían agendar citas y recibir el servicio en la comodidad de sus casas, evitado desplazarse.Personalización: los usuarios podrán elegir el horario que mejor se adapte a lo que necesitan así como los servicios que desean obtener.Retroalimentación: los usuarios tendrán la posibilidad de dejar reseñas y calificar detalles del servicio y del barbero que los atendió.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que podemos facilitar el servicio de barbería y satisfacer eficientemente a los usuarios, se logrará si los clientes logran responder y comunicar adecuadamente lo que desean obtener y ser especificos en sus deseos.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. <ul style="list-style-type: none">Podríamos tener problemas si un barbero se accidenta y no puede cumplir con su cita.Podríamos tener problemas si el cliente no encuentra en nuestra amplia variedad de ejemplos de cortes lo que desea lograr.Podríamos tener problemas si al cliente se le dificulta el uso de la app.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ul style="list-style-type: none">Si el barbero se accidenta o tiene un imprevisto, deberá reportarlo en la app y se te enviará otro barbero.Si el cliente tiene problemas para elegir en la encuesta, podrá enaxar fotos o ejemplos desde su galería.La app contará con una guía de uso que hará todo más facil.

IERS (International Emergency Recognition Service)		Fecha 21/02/24
		Iteración 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Crear un programa que tenga en cuenta la información del usuario y muestre quién o quiénes necesitan ayuda (nombre, dirección, teléfono, etc.) ayudará a que el sitio de los servicios de emergencia llegue y realice registros más rápido. Si la seguridad social de la persona afectada por la discapacidad o de sus allegados está en riesgo.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">Aplicaciones móviles de salud de emergencia que permitan almacenar información médica y personal, junto con contactos de emergencia para acceder rápidamente en caso de una alerta.Pulseras o collares de identificación médica con código QR o información grabada que sean escaneados por los servicios de emergencia para acceder a la información del usuario.Dispositivos de tecnología Wearable con funciones de monitoreo de salud en tiempo real o que pueda enviar alertas automáticas a contactos de emergencias en caso para acceder a la información del usuario.Bases de datos seguras en las que los usuarios puedan registrar su información que estén accesibles para las fuerzas policiales a través de sistemas autorizados.También se le podría implementar tecnologías que permitan a la policía escanear identificaciones o dispositivos personales para acceder a información relevante.Es importante de paso garantizar la privacidad y seguridad de lo datos mientras se facilita el acceso rápido.Dispositivos de seguimiento de GPS o tecnología de localización que puedan ser utilizados para monitorear la ubicación de personas bajo investigación o búsqueda.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Este programa podría ayudar a los servicios de emergencia con la falta de información en momentos críticos, ya sea en casos de accidentes o emergencias médicas podría proporcionar datos como tipos de alergias, tipo de sangre, contactos en caso de emergencia y historial médico relevante esto serviría para dar una atención médica más puntual, efectiva y rápida.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? En los servicios médicos para que tengan acceso a información vital sobre la salud y contacto de emergencia. Esto también podría incluir a usuarios que sufran con condiciones médicas crónicas, alergias graves, personas que practican deportes extremos o actividades de alto riesgo. Personas mayores que viven solas y en general cualquier usuario que viva preocupado por su seguridad en situaciones de emergencia.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Tranquilidad y seguridad que los medios de emergencia tendrán acceso a su información vital sobre su salud o información personal. Esto podría resultar en una atención más rápida y precisa especialmente en situaciones en donde el usuario no podría comunicarse por sí mismo además de que esta aplicación podría notificar a los contactos de emergencia o familiares en caso de activarse una alerta.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que el IERS ayudará a las personas mayores a vivir una vida más tranquila mediante el uso de pulseras de tecnología portátil con capacidades de control de la salud en tiempo real que pueden proporcionar una sensación de seguridad a sus seres queridos en caso de emergencia.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. <ol style="list-style-type: none">Problemas de privacidad: Dado que estas aplicaciones y sistemas implican el manejo de información personal, médica, es crucial garantizar la privacidad y seguridad de los datos para evitar posibles accesos no autorizados.Falsas alarmas o reportes inexactos: Existe la posibilidad de que se generen falsas alarmas o reportes que podría distraer a los servicios de emergencias o a las fuerzas de orden público de situaciones genuinas	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa <ol style="list-style-type: none">Simulacro de emergencia: Organizarr un simulacro de emergencia en el que se involucre a los servicios médicos, a las fuerzas de orden público y a la comunidad para probar la efectividad de respuesta del programa en situaciones realesEstudios piloto: Implementar el programa en una comunidad o área específica durante un periodo limitado para recopilar datos sobre su impacto.Estudio de términos y condiciones: Los usuarios deben otorgar su consentimiento explícito para que sus datos personales como información médica, contactos de emergencia, y ubicación sean utilizados por el programa en situaciones de emergencia. Y establecerse claramente las limitaciones del programa, así como las responsabilidades tanto del proveedor del programa así como la responsabilidad de los usuarios

TÍTULO ITT		Fecha: 21/02/2024
		Interacción: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? <ol style="list-style-type: none">Área deportiva (gimnasio, centros deportivos, Etc.). Debido a que la mayoría de lugares deportivos no cuentan con instructores con conocimientos en lenguaje de señas y menos con áreas para realizar terapias.Área de salud (Centros terapéuticos, spa, Centros ortopédicos, psicólogos, Etc.). No cuentan con máquinas especializadas para ejercicio físico, están alejados de las zonas más pobladas y de costos bastante elevados	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ol style="list-style-type: none">Videos y animaciones interactivas con lenguaje de señas.Uso de la cámara para realizar un reconocimiento y corrección de postura al realizar las actividades.Sin conexión a internet.Interfaz interactiva y de fácil manejo.Línea de emergencias eficiente.Juegos terapéuticos.Consejos motivacionales.Seguimiento de progreso.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Que las personas con discapacidades ya tengan el conocimiento y se sientan cómodas al realizar actividad física u/o sus tratamientos terapéuticos, sin la barrera de la comunicación, sin el miedo a la discriminación de las personas al verlos hacer sus actividades al aire libre y a los malos entendidos entre entrenador y cliente.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ol style="list-style-type: none">Personas con discapacidad auditivaPersonas con discapacidades móvilesPersonal terapéuticoEntrenadores deportivosPersonas de escasos recursos		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ol style="list-style-type: none">Ayudar a las personas con discapacidades auditiva a realizar ejercicios o terapias de manera interactiva.Ayudar a las personas con problemas económicos a realizar sus terapias o entrenamientos desde la comodidad de su casa.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que las personas con discapacidades ya tengan el conocimiento y la confianza de realizar actividades físicas, se logrará si las personas con dichas discapacidades logran interactuar con nuestros videos especializados.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. <ol style="list-style-type: none">Que la app no sea tan pesada y lograr una interacción eficiente sin necesidad de internet constante.Que los videos o animaciones no sean del agrado o no aporten los conocimientos necesarios	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Conseguir personal capacitado en lenguaje de señas con conocimientos en psicología, deportivos o terapéuticos para la realización de los videos interactivos.

TÍTULO: MonS		Fecha: 21/02/2024
		Iteración: 1
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? Este negocio tiene como fin ayudar a las madres primerizas a entender mejor el cuidado de sus bebés durante sus 12 meses. Explicarle una serie de primeros auxilios. Con un apoyo médico. Facilitarles los productos necesarios para la lactancia, y productos del uso diario de sus bebés, mediante domicilios.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">Información sobre la lactancia.Información sobre la leche formulada y el producto en cuestión.Ayudar a las madres a entender ¿Cuándo se le debe dar el chupete a un bebé?¿Qué tipo de chupete es mejor? Y el producto a vender.La introducción a la alimentación sólida.Tradicional (papillas)Baby leg winningBLISS (se ha hecho para garantizar que él bebe puede consumir los nutrientes que necesita)En general, la información y la venta de los productos que necesiten.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? La idea de esta app es servir como apoyo a las madres durante los meses más difíciles de un bebé, ya que la mayoría del tiempo que tienen deben dedicárselo a sus bebés, ayudarlas dándoles la información necesaria y dándoles los productos que soliciten sin necesidad de salir de casa.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? <ul style="list-style-type: none">Madres PrimerizasMadres que no estaban preparadas para la llegada de un bebé.Padres (también es importante que los papás se informen)		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) <ul style="list-style-type: none">Los diferentes tipos de introducir alimentación sólida a los bebés.Explicarle una serie de primeros auxilios.Facilitarles los productos necesarios para la lactancia.Productos del uso diario de sus bebés.

6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Creemos que contribuiremos al cuidado de los bebés si las madres	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Que las madres no logren entender a totalidad el manejo de la app o los results algo complicada.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa.
---	---	---

TÍTULO vipvia		Fecha
		Iteración
1 Problema de negocios ¿Qué negocio ha identificado que necesita ayuda? A personas que no quieran perder su tiempo o se preocupan a saber como se encuentran las vías publicas y si hay transporte publico.	5 Ideas de las soluciones Haga una lista de ideas de productos, funciones o mejoras que ayuden a su el público objetivo lograr los beneficios que está buscando. <ul style="list-style-type: none">Mejorar a los transportes publicos dirigirse a su destino.Personas que quieran llegar a tiempo a su destino.Información de las vías o ruta publica.Nos beneficia a todo para transportarnos y tener una rutina mejor.Brindarles una buena confianza.	2 Resultados comerciales (Cambios en el comportamiento del cliente) ¿Qué cambios en el comportamiento del cliente indicarán que ha resuelto un problema real de alguna manera en el camino de agregar valor a sus clientes? Los resultados planeados serían, que pénsamos en que la persona llegue a tiempo a su lugar de destino y que esta ayude a transportarse y pueda ver en tiempo real como se <u>encuentrán</u> las vías publicas o la ruta por donde quiere dirigirse.
3 Usuarios y Clientes ¿En qué tipo de usuarios y clientes debería centrarse primero? Empresas de buses o cualquier otro usuario ya sea una persona mayor de edad.		4 Beneficios del usuario ¿Cuáles son los objetivos que sus usuarios están tratando de lograr? ¿Qué lo motiva a buscar tu solución? (por ejemplo, hacer mejor mi trabajo o obtener una promoción) Los beneficios planeados serian brindarle mayor tiempo a la persona que quiera dirigirse a un lugar de destino y esta brindarle informacion de como se encuentra la vía publica.
6 Hipótesis Combine las suposiciones de 2, 3, 4 y 5 en la siguiente hipótesis del Canvas DECLARACIÓN: "Creemos que [resultado del negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]". Cada hipótesis debe enfocarse en una característica. Resultdos que creemos ser cierto brindarle la mejor comodidad al cliente, sobre los beneficios para satisfacerse al clinete o brindarle una información donde, mejora su tiempo y su estado a cual se encuentra ubicada y la forma a dirigirse a su destino.	7 ¿Qué es lo más importante, que necesitamos aprender primero? Para cada hipótesis, identificar la suposición más arriesgada. Este es el supuesto en el que la idea entera fallará si esto está mal. Creemos que a las personas mayor que no saben como utilizar la app o algún recurso técnico.	8 ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para resolver las dudas y para hacer siguiente más importante? Haga una lluvia de ideas sobre los tipos de experimentos que puede ejecutar para saber si su suposición más arriesgada es verdadera o falsa Para tendríamos planeados una tipo de guia donde podamos ayudar a las personas y guias para nosotros que ayude cualquier recurso tecnico donde falle esta app y asi mejorar y tambien donde reporte algún fallo.



Descripción del proyecto

La **Unidad Creativa SENA Crea**, se destacará por su mobiliario contemporáneo, minimalista y ergonómico en un entorno que fusiona estética y funcionalidad. Este espacio es un epicentro de inspiración que facilita la colaboración, concentración y gestión de proyectos innovadores. Catalizador para el desarrollo artístico y la exploración creativa, representa un ecosistema dinámico que impulsa la evolución creativa en la comunidad del SENA.



Requerimientos de Mobiliario

Espacios de trabajo: El espacio se organiza en tres áreas distintas:

- **Exploración y creación:** Este espacio ha sido diseñado para fomentar la investigación creativa, incentivando la indagación, innovación, creación e imaginación.
 - Se dispondrá mesas redondas de madera para facilitar el trabajo colaborativo, equipadas con sillas cómodas y tableros funcionales.
 - El vidrio divisorio se instalará en las columnas que separan los ambientes.
 - Se contempla la incorporación de lockers para el almacenamiento seguro



Requerimientos de Mobiliario

- **Investigación y desarrollo:** En este entorno, se impulsa la investigación detallada, el descubrimiento, la planificación y la implementación de proyectos, al proporcionar un espacio dedicado al análisis profundo y al progreso continuo.
 - Cada estación individual de trabajo se equipará con computadores, sillas ergonómicas, escritorios funcionales y tabletas digitalizadoras, además de diademas, para optimizar la eficiencia y la creatividad en cada paso del proceso.
 - Comenzaremos con la adquisición de 4 iMac y dos computadores adicionales.
 - La disposición estratégica de las estaciones irá a lo largo de la pared que cuenta con ventanas que se asoman hacia el pasillo exterior.
 - Se requiere de una impresora Tabloide.



Requerimientos de Mobiliario

- **Interacción y presentación:** Este entorno ha sido concebido para promover la interacción social y la presentación de ideas, facilitando el intercambio de conocimientos mediante el diálogo, preguntas y debates.
 - Se equipará con cómodos sofás, un televisor y pufs, creando un espacio propicio para compartir, preguntar y debatir de manera colaborativa.
 - Posterior a la columna, se delimitará el área de presentación e interacción mediante divisiones.





Requisitos Funcionales

- Mobiliario de computadores con tablero para dibujar.
- Escritorios para el desarrollo del proyecto, alineados horizontalmente y adosados a la pared.
- Armarios horizontales con gavetas aéreas.
- Armario vertical con cerradura para almacenamiento seguro.
- Mesas redondas con conexión eléctrica.
- Escritorio dedicado para el instructor.
- Sofás o puf para áreas de atención interacción y presentación.
- En la columna, es posible instalar un tablero de notas.
- Utilizar los vidrios del ambiente contiguo como superficies para tablero utilizando un vinilo adhesivo en la parte posterior.
- Área de café ubicada detrás de la columna.
- Entre la puerta y la pared, hay espacio para colocar una mesa. Junto a la mesa y la pared de vidrio, hay espacio adicional para otra mesa redonda



Tecnología, Conectividad y Conexiones eléctricas:

- Revisar en el mobiliario la abertura para la conexión eléctrica.
- Conexión eléctrica para el tv que es aéreo.
- Área de presentación se deja en el rincón para que sea más privado.
- Cableado cubierto con canaletas.
- Wifi

Consideraciones del Ambiente:

- Pintura blanca o beige.
- Mantenimiento de aire acondicionado.
- Realizar conexiones eléctricas teniendo en cuenta las distribuciones.
- Materiales de estudio tales cómo: papelería y útiles de oficina.
- Cambiar cerraduras y colocar una perilla para mayor seguridad.
- Revisar consideraciones acústicas.
- Mantenimiento de luminarias.

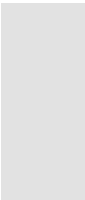
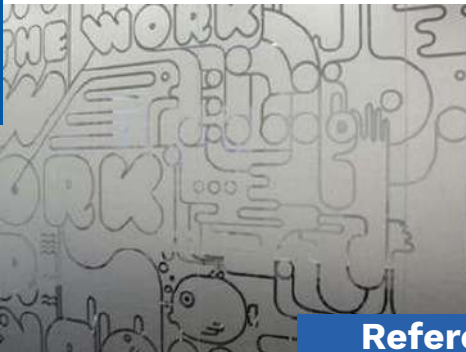


Comunicación Visual

- Estilo de ambientación minimalista.
- Paleta vibrante y plana.
- Gráficos en las paredes, frases motivadoras en la pared del fondo.
- Señalética para guiar a las personas por las áreas de trabajo. Vinilo el piso.



Referencias de proyectos:

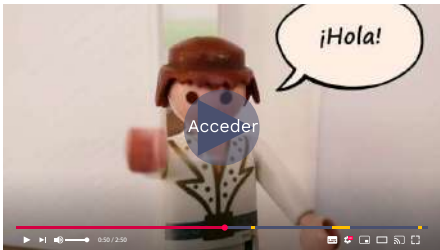


Referencias de proyectos:



Referencias de proyectos:

Referencias



Un paseo por el AULA DEL FUTURO v2
3.2 K vistas hace 4 años

¡Suscribirse a 2.0M

<https://www.magisnet.com>

<https://home.by.me>

www.pinterest.es

