



---

# Diseño de proyectos

---

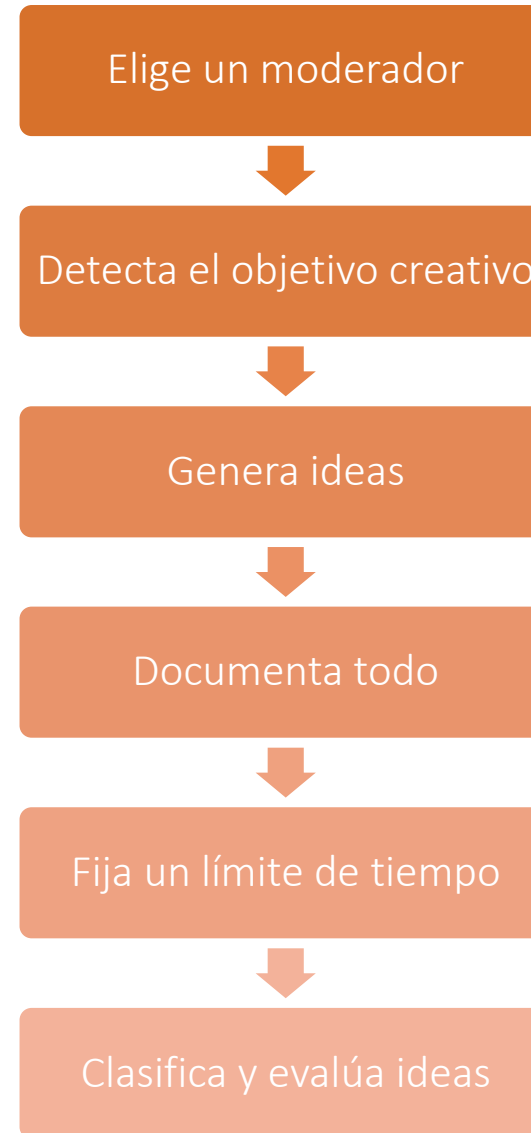
Herramienta “Canvas”

Jorge Torregrosa Lloret



## Brainstorming

No descartes una idea de antemano, déjala que evolucione





Nombre de proyecto

El proyecto que vamos a realizar se llama...

ShoppítHealthy

¡Vamos, ponle un nombre, no tiene por que ser el definitivo!





Motivación

¿Por qué quieres desarrollar este producto?  
¿A quién le ayuda?  
¿Qué piensas conseguir con él?

*Con ShoppítHealthy queremos conseguir que todas las personas aprendan a comer mejor y más sano de una manera sencilla y ágil.*

*Come sano, come bien, compra con ShoppítHealthy.*

Es tu proyecto,  
cuéntanos que es lo  
que te ha movido  
para meterte en este  
“fregao”

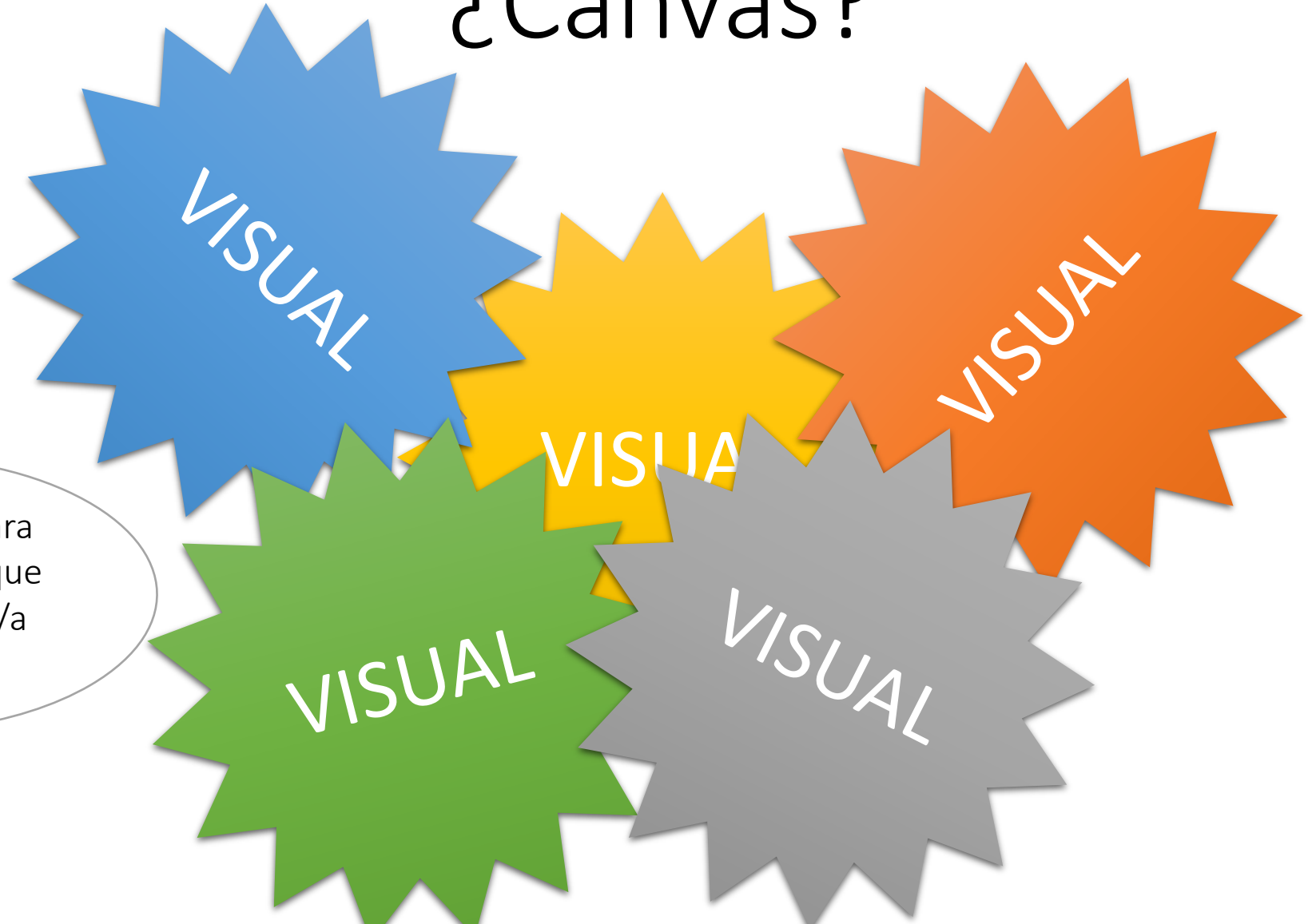


# ¿Canvas?



Canvas

El canvas está para enseñarlo, el/la que no lo saca es un/a "cagao"



Proyecto:

Motivación:

<b>Participantes</b> Todos los miembros del equipo del proyecto, partes interesadas y terceros que juegan un papel en el proyecto.  También usa este cuadro para mostrar las dependencias entre ellos, si es necesario.	<b>Objetivos</b> Los objetivos principales y la intención del proyecto, incluyendo métricas de éxito	<b>Usuarios</b> Usuarios del producto o servicio, listados como grupos objetivo o segmentos de mercado	<b>Actividades</b> Las tareas y acciones concretas que el equipo llevará a cabo para alcanzar los objetivos del proyecto	<b>Entregables</b> Los resultados y documentos que se mostrarán a las partes interesadas o clientes
		<b>Beneficios para el usuario</b> El valor general y los beneficios concretos para los usuarios después de que el proyecto se complete con éxito		
<b>Riesgos</b> Posibles eventos futuros que tienen un impacto potencialmente negativo en el proyecto	<b>Hitos</b> Las fechas clave y los eventos que marcan la línea de tiempo general del proyecto.	<b>Restricciones</b> Límites y requisitos condicionales que afectan directamente a los entregables, actividades o proyecto en su conjunto	<b>Alcance</b> La amplitud del producto o servicio que se incluirá para su consideración en este proyecto, incluyendo lo que está fuera de alcance	
<b>Costes</b> Estimación de gastos necesarios para la finalización satisfactoria del proyecto. Puede incluir una estimación de los costes de gestión, personal, logísticos, etc.			<b>Ingresos</b> Vías de sustentación del producto a largo plazo. Se especificará cada uno de los posibles mecanismos de ingresos que generará la aplicación.	



Canvas

Ehh, ¿todo eso tengo que rellenar? Wat ar yu talking to mi?





Ejemplo

Busca vínculos,  
alianzas y  
colaboraciones,  
¡incluso con otros  
grupos!



## Participantes

- \* Empresa Mouss Intelligence S.L
- \* Empresa Supermercado SuperPlus
- \* Asociación de estudiantes TecnoSchool
- \* Laboratorio NutriDiet

**Nouss Intelligence S.L.** se encargará de la gestión y supervisión del proyecto .

**SuperPlus** pondrá en práctica una prueba de concepto y de validación de la aplicación en su cadena de supermercados local. Además se encargará de promocionar en sus locales la aplicación cuando se encuentre en su fase de lanzamiento.

**TecnoSchool** se encargará del desarrollo del prototipo y de la generación inicial de la idea, así como de su gestión en etapas tempranas del desarrollo.

**NutriDiet** proporcionará el asesoramiento necesario para las sugerencias "Healthy".





Ejemplo

## Objetivos

- \* Alcanzar un mínimo de 250 usuarios en su fase de prototipo local
- \* Alcanzar un mínimo de 5000 usuarios en su fase de lanzamiento
- \* Lanzar una aplicación móvil en la AppStore y PlayStore
  - \* Conseguir 10000 descargas desde las stores

Specific (específico)  
Mensurable (medible)  
Achievable (alcanzable)  
Relevant (relevante)  
Timely (temporal)

Los objetivos tienen que ser S.M.A.R.T.  
Conseguir la paz mundial es algo demasiado grande...





Ejemplo




Cuanto mejor identifiques los usuarios objetivos, mejor vas a poder diseñar el producto para ellos

## Usuarios

- \* Familias
- \* Estudiantes de universidad



Ejemplo



Haz a tus usuarios felices. Si tú los quieres, ellos te querrán también (casi siempre :))

## Beneficios para el usuario

- \* Les ayuda a comer más sano
- \* Les ofrece sugerencias para cambiar sus hábitos de consumo de alimentos
- \* Les facilita el proceso de compra para que no se les olvide ningún producto
- \* Les ofrece ofertas personalizadas por producto para ahorrar dinero



Ejemplo

Buff, la parte difícil...  
Se muy analítico/a,  
define el camino hasta  
el éxito

## Actividades

### Fase 1: Concepto y diseño

- \* Diseñar y escoger un conjunto de características útiles para el usuario
- \* Diseñar una imagen corporativa e identidad de producto
- \* Esbozar una primera versión de las pantallas de la aplicación
- \* Perfeccionar las pantallas con diseños de alto nivel
- \* Desarrollar un prototipo interactivo de la aplicación a través de los resultados de los puntos anteriores

### Fase 2: Validación por los participantes implicados

- \* Validar junto con los participantes la propuesta de producto

### Fase 3: Desarrollo de prototipo


- \* Desarrollar en conjunto con TecnoSchool un prototipo funcional

### Fase 4: Pruebas con grupos de usuarios reducidos

- \* Realizar pruebas reales con grupos de usuarios reducidos y que representen los segmentos de mercado elegidos.



Ejemplo




Define los paquetes de contenido que le vas a entregar a tus clientes y socios

## Entregables

- \* Esbozos de la interfaz de usuario de la aplicación
- \* Guía de estilo del producto
- \* Prototipo interactivo utilizando los esbozos de la aplicación
- \* Plan de pruebas de usuario
- \* Prototipo final de aplicación



Ejemplo




Mejor estar  
preparado para las  
dificultades.  
Reaccionar a tiempo  
marca la diferencia

## Riesgos

- \* Dificultad a la hora de encontrar candidatos de prueba de la aplicación
- \* NutriDiet se encuentra en pleno proceso de renovación tecnológica y puede que se ralenticen las intervenciones requeridas
- \* Dada la naturaleza de TecnoSchool, puede que nos encontremos ante una alta rotación de personal.
- \* Dificultad a la hora de encontrar inversiones y subvenciones.
- \* Base de datos insuficiente de productos "Healthy"



Ejemplo




Establece fechas reales y alcanzables. Organízate para llegar con tiempo a ellas.

## Hitos

- \* 23-Octubre-2020: KickOff del proyecto
- \* 15-Noviembre-2020: Decisión de diseño de la dirección del proyecto
- \* 15-Diciembre-2020: validación de los prototipos de diseño de la aplicación
- \* 22-Diciembre-2020: Entrega y pruebas de los esbozos interactivos
- \* 10-Enero-2020: Inicio del desarrollo de la aplicación
- \* 20-Marzo-2020: Entrega y presentación del prototipo de aplicación
- \* 01-Abril.2020: Pruebas con usuarios reales



Ejemplo



No todo iba a ser sencillo, siempre existen restricciones

## Restricciones

- \* Tenemos que seguir las guías de estilo marcadas por SuperPlus
- \* La aplicación tiene que ejecutarse tanto en dispositivos Android como iOS
- \* Las ofertas tienen que integrarse con los sistemas de SuperPlus





Ejemplo

El que mucho abarca,  
poco aprieta. Establece  
un alcance real y  
adaptado a tu negocio,  
equipo y entorno

## Alcance

Concepto y diseño:

- \* 15 vistas y ejemplos de interacción de los bocetos de diseño
- \* Las vistas de login y registro no entran en el alcance

Pruebas y validación de usuario

- \* Pruebas de aceptación con SuperPlus durante 15 días

Lanzamiento:

- \* Aplicación móvil iOS y Android publicada en las stores
- \* Integración con los sistemas de SuperPlus
- \* Comunicación e inserción manual de sugerencias healthy con NutriDiet




Ejemplo

## Costes

Gastos de personal:

- \*  $\sim$  = 20 000 € para desarrollo inicial del prototipo
- \*  $\sim$  = 500 € coste de infraestructura inicial para la aplicación
- \*  $\sim$  = 100 € coste mensual de mantenimiento de infraestructura
- \*  $\sim$  = 5 000 € coste recurrente mensual para mantenimiento




Money, Money, Money.  
¿Cuánto me va a costar  
aproximadamente esto  
que me cuentas?



Ejemplo

## Ingresos

- \* Alternativas de producto patrocinadas
- \* Convenios para ofertas de SuperPlus
- \* Publicidad segmentada por colectivos vía email
- \* Cesión y explotación de bases de datos de consumo de usuarios
- \* Publicidad in-app de productos alternativos y clientes de dietética



A ver, seamos realistas. Esto tiene que ser rentable.

---

¿Alguna pregunta?

---

Pregúntale al hombre  
este, sin cortes. No es  
mal tipo....



