

APLICACIONES DE USO DE DATOS EN EMPRESA Y GOBIERNO

Cátedra 7: Introducción a soluciones

Martes 11 octubre 2022

Pablo Galaz Cares

ALGUNOS COMENTARIOS DE SUS REPORTE

COMENTARIOS

-  **Tutoría:** se mezcla la propuesta de solución con próximos pasos y, en riesgos, no se considera el que tutores gasten tiempo en revisar el input
-  **UCI:** no hay formato de informe, resumir el problema que detectaron y no explicaron los KPIs (intuición/interpretación)
-  **Taxis:** falta indagar en los datos y el contexto para que tengan un mejor entendimiento del problema (faltó incorporar el feedback)
-  **Rendimiento futbolistas:** falta de coherencia en el informe (forma) y falta definición del problema (objetivo vs problema)
-  **Predicción resultados:** riesgo de encontrar otros activos con mejor rentabilidad/riesgo (título del informe/proyecto)

¿PREGUNTAS? ¿COMENTARIOS?

¿SOLUCIÓN?

**"NINGÚN FRAMEWORK O METODOLOGÍA
ASEGURA EL ÉXITO DE SUS PROYECTOS"**

PROYECTOS

1 YEAR LATER...



STEVE

Still building his product
No product revenue
Works alone

VS



LARRY

Growing customer base
Growing revenue
Growing team

ERROR: SOLUCIÓN COMO PRODUCTO FINAL



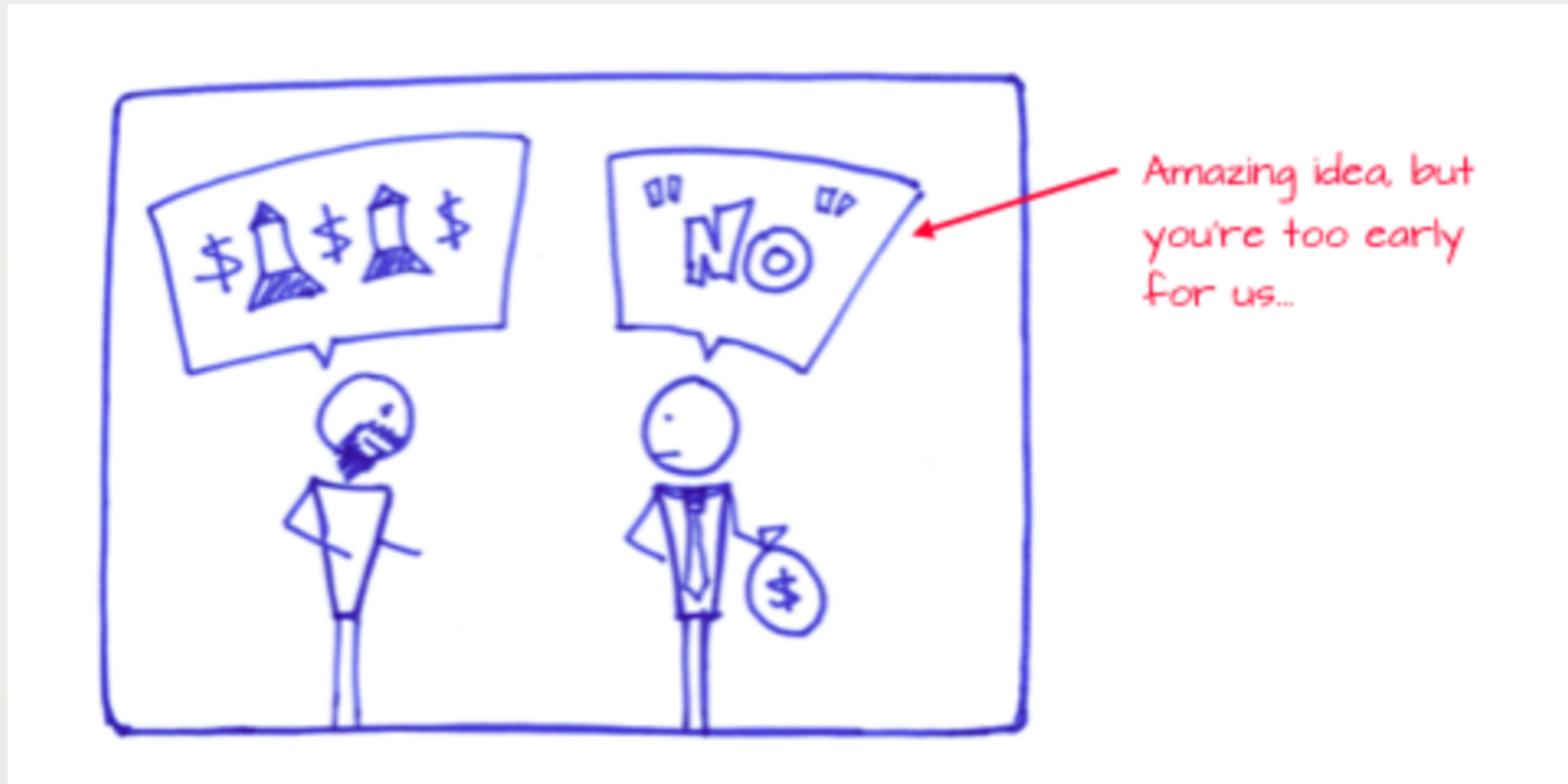
RECURSOS DISPONIBLES

- Miembros del equipo
- Equipo docente
- Tiempo para “vender” el proyecto
- Tiempo para terminar el proyecto

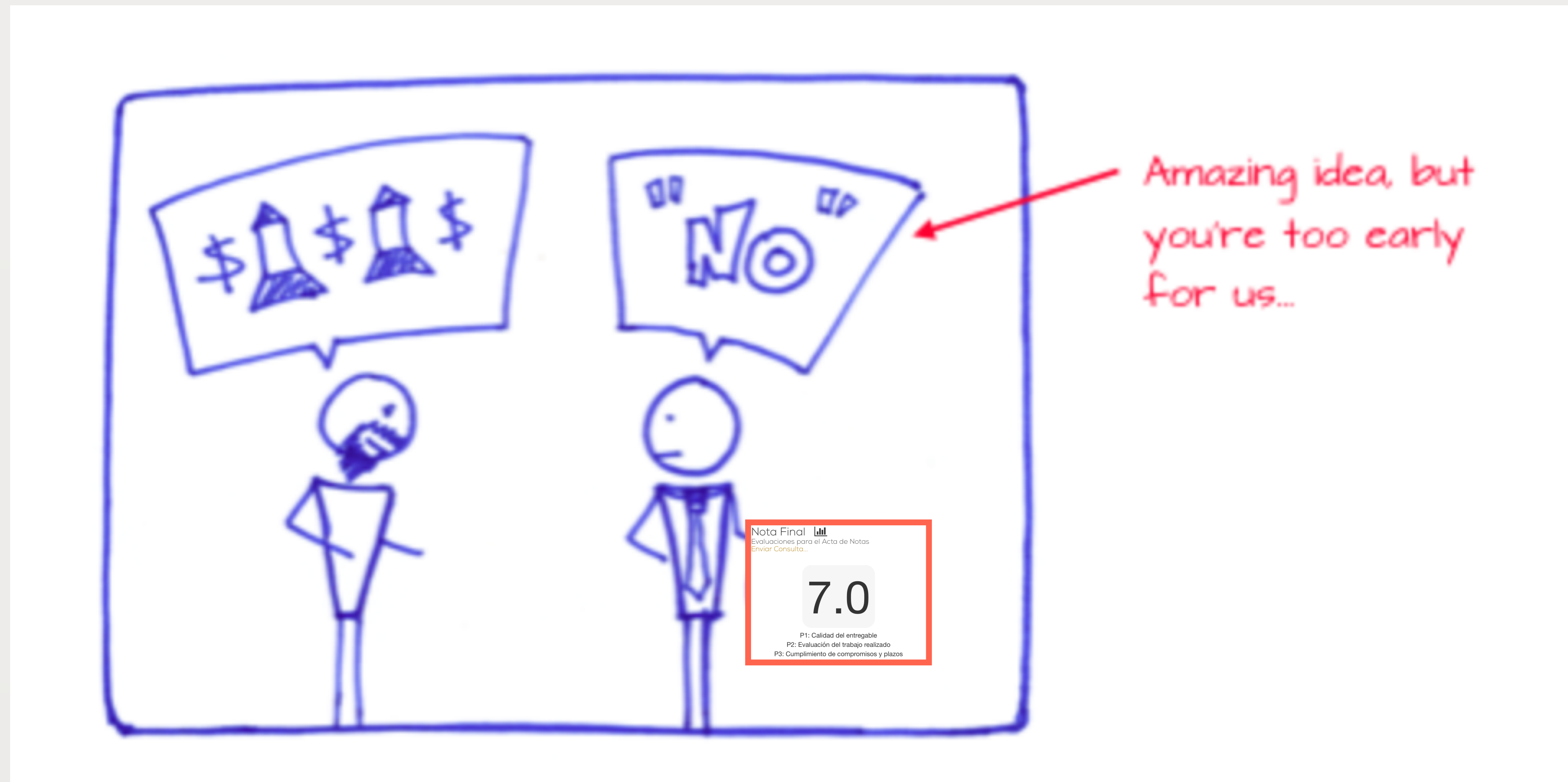
VISIÓN PROPIA VS VISIÓN DEL CLIENTE



¿MEDIR EL ÉXITO DE UNA POTENCIAL IDEA?



¿MEDIR EL ÉXITO DE UNA POTENCIAL IDEA?



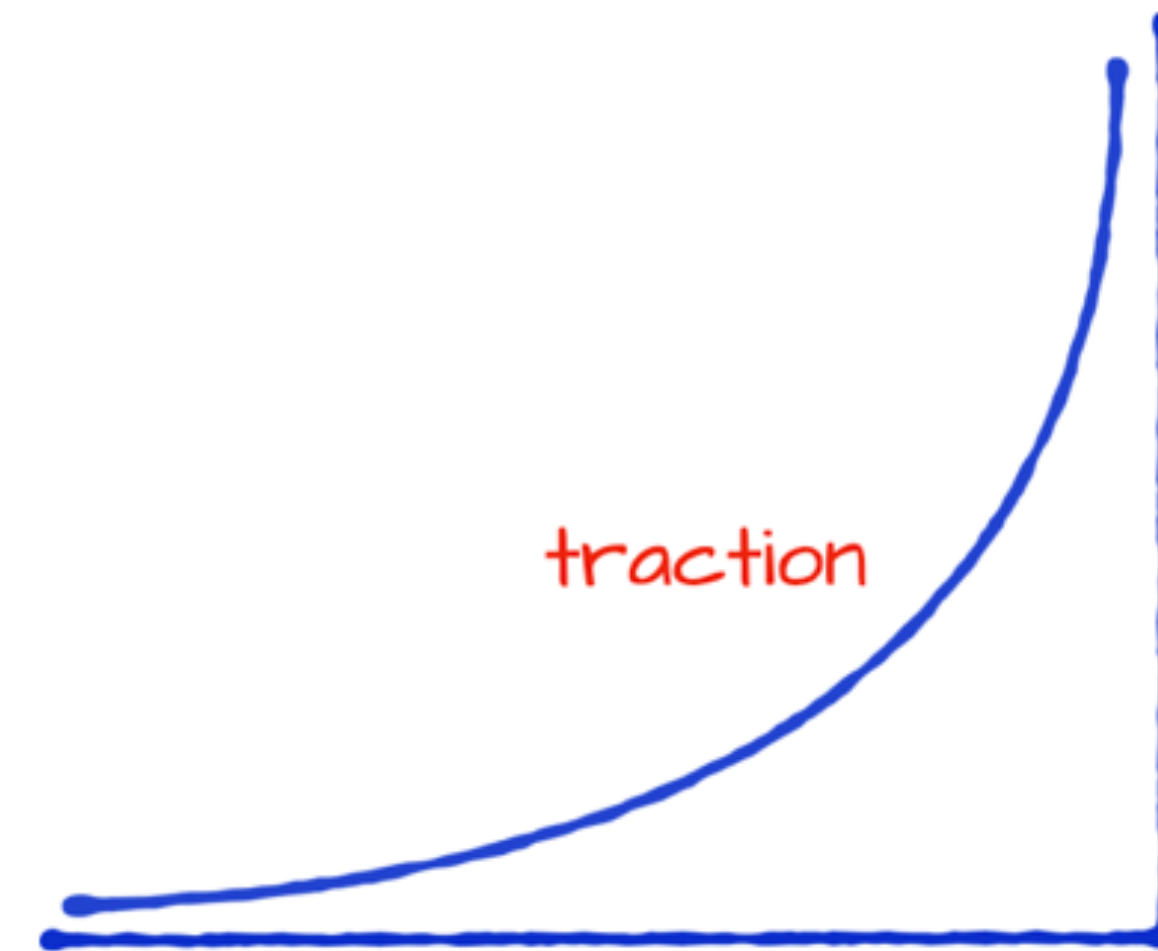
NUEVO PARADIGMA: SENCILLO Y RÁPIDO

WE ARE LIVING IN A NEW WORLD



OLD WORLD

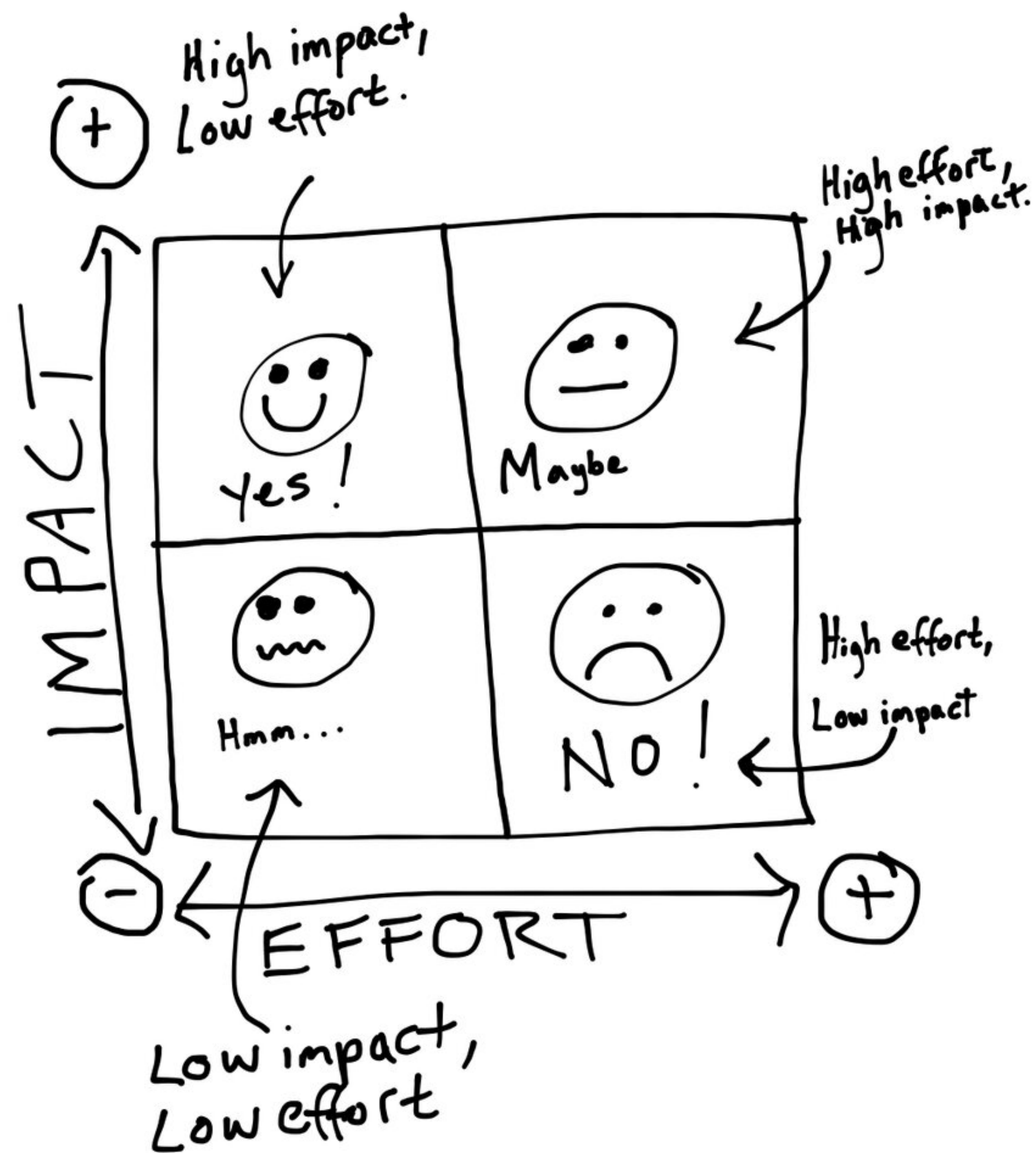
Hard to build products
Not too many competitors
Few choices for customers

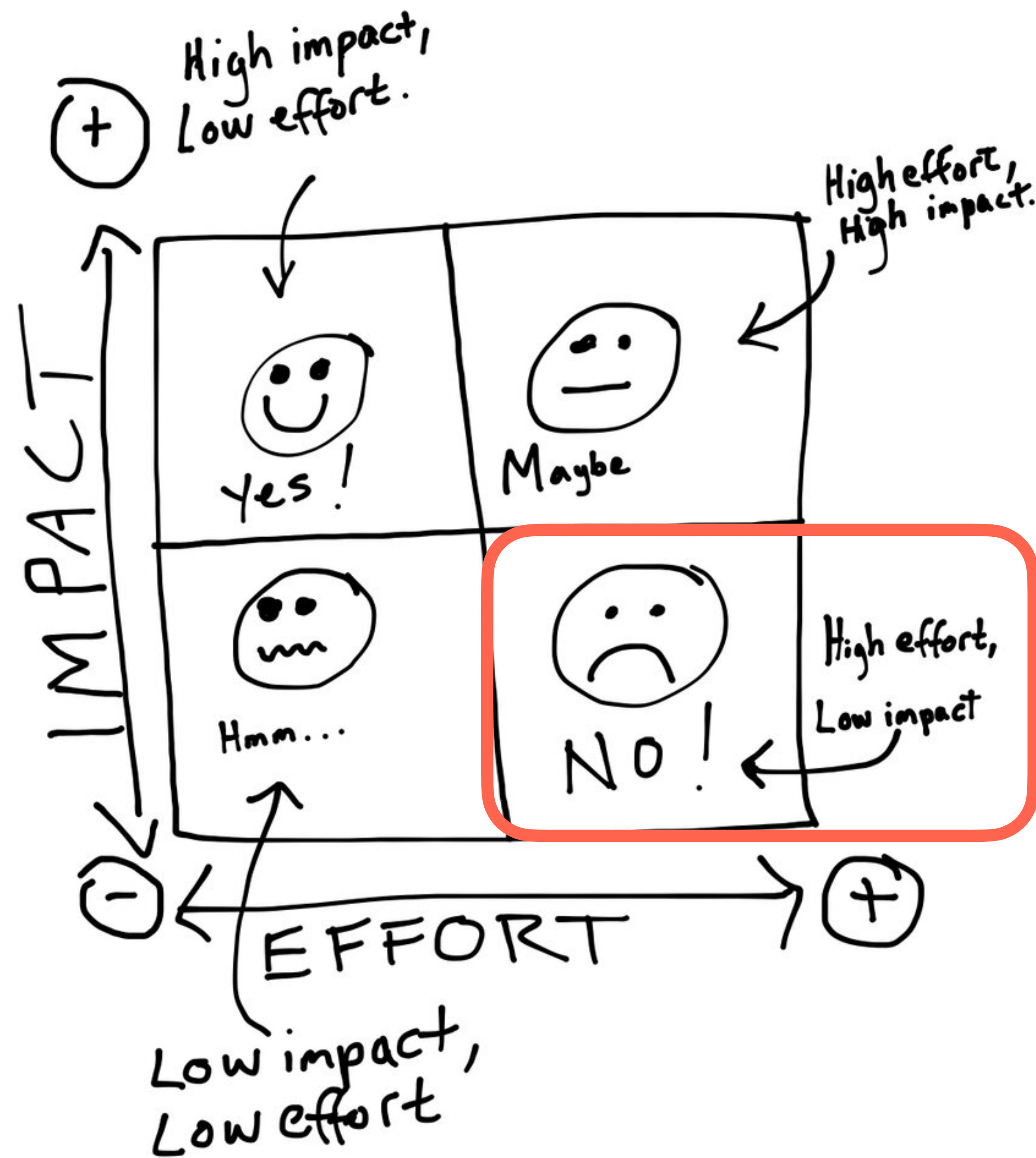


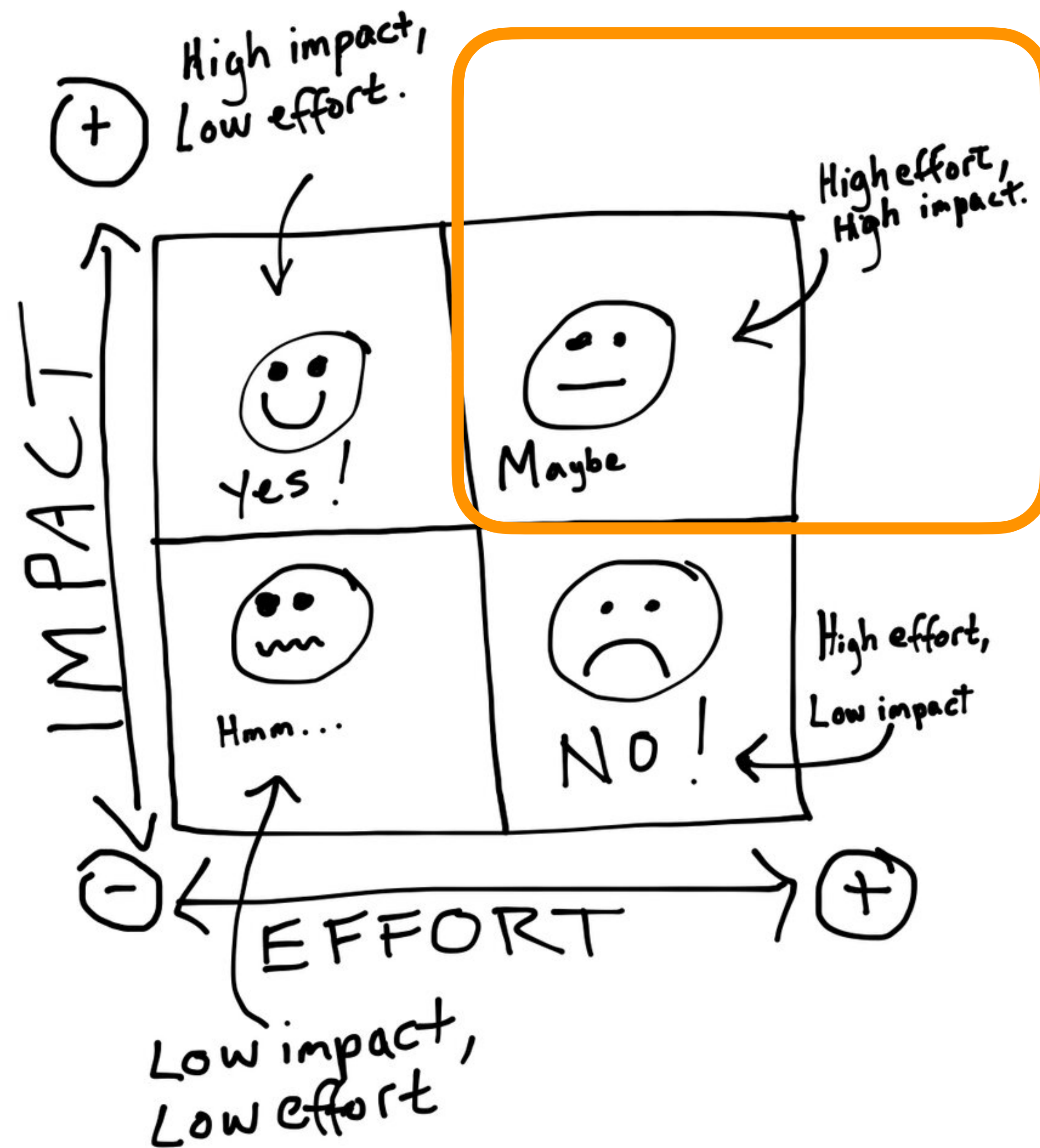
NEW WORLD

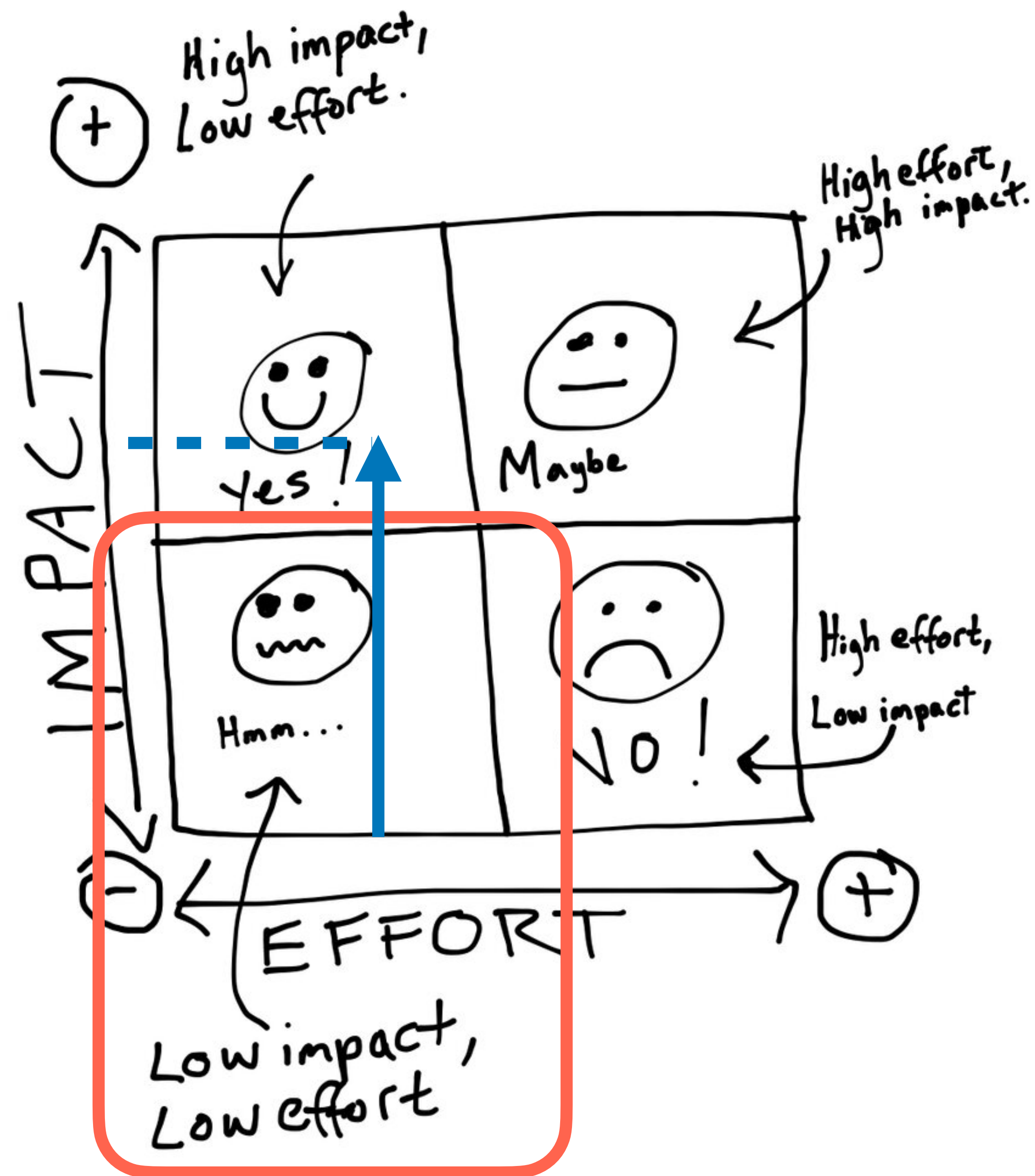
Easier to build products
A lot more competition
Lots of choices for customers

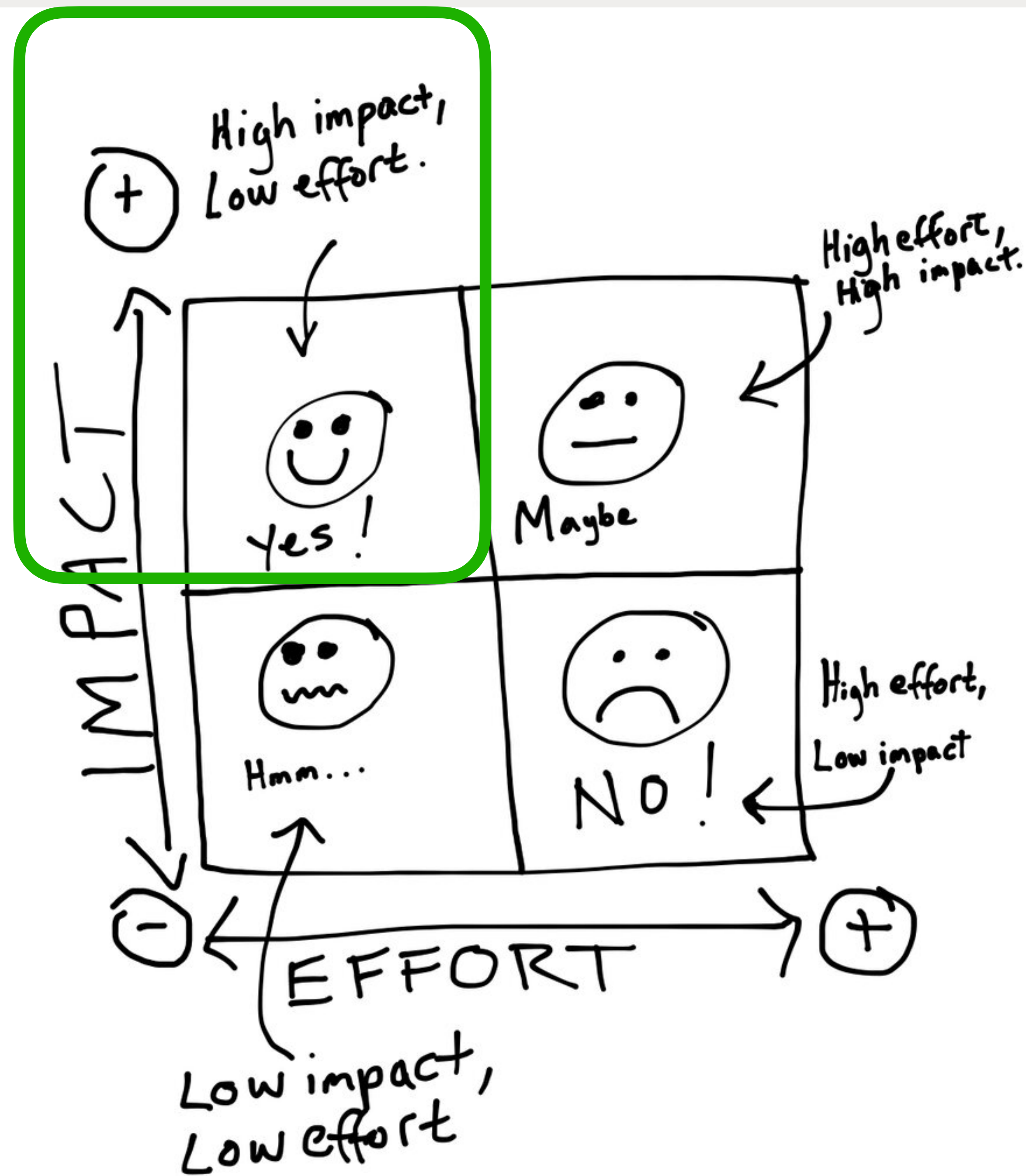
**CLIENTES NO "PAGAN" POR SOLUCIONES QUE
TOMAN DEMASIADO TIEMPO, "PAGAN" POR
AGREGAR VALOR RÁPIDAMENTE**











**"LOVE THE PROBLEM,
NOT YOUR SOLUTION"**

MVP

**MÍNIMA SOLUCIÓN QUE CREA Y
AGREGA VALOR AL CLIENTE**

MVP

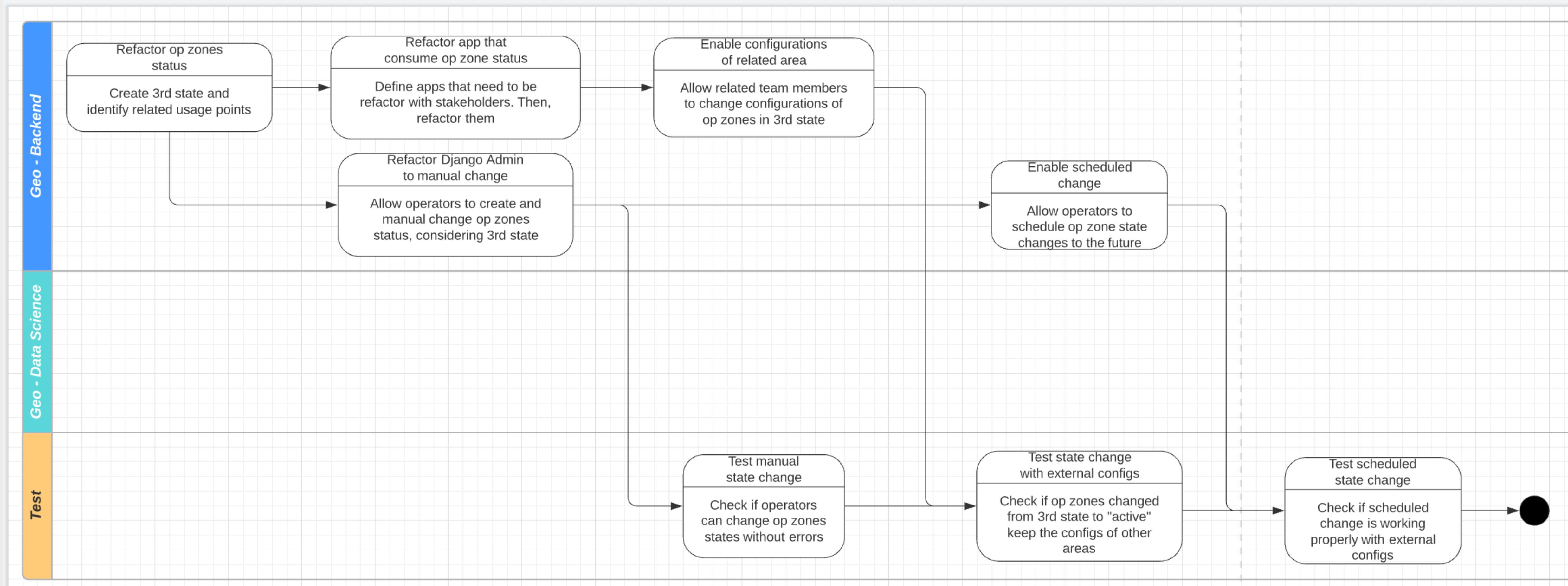
BUILD - DEMO - SELL ❌

DEMO - SELL - **BUILD** ✅

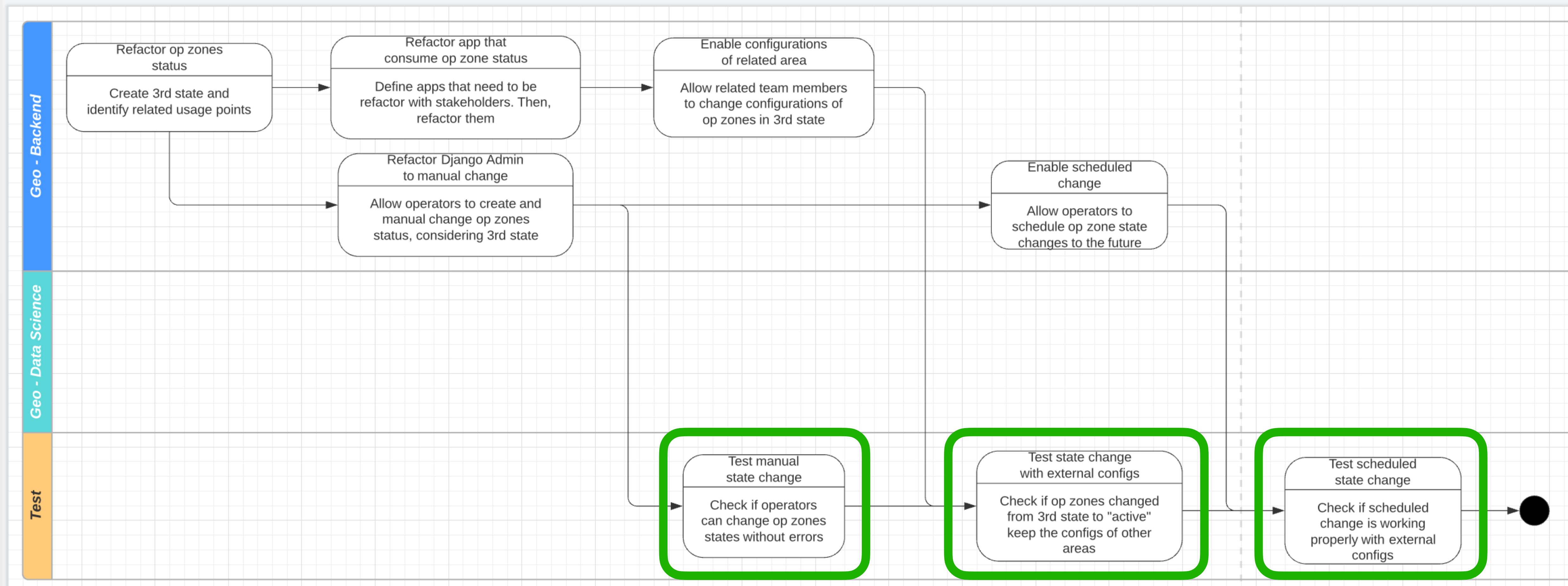
LANZAMIENTO EN ETAPAS

(QUICK WINS)

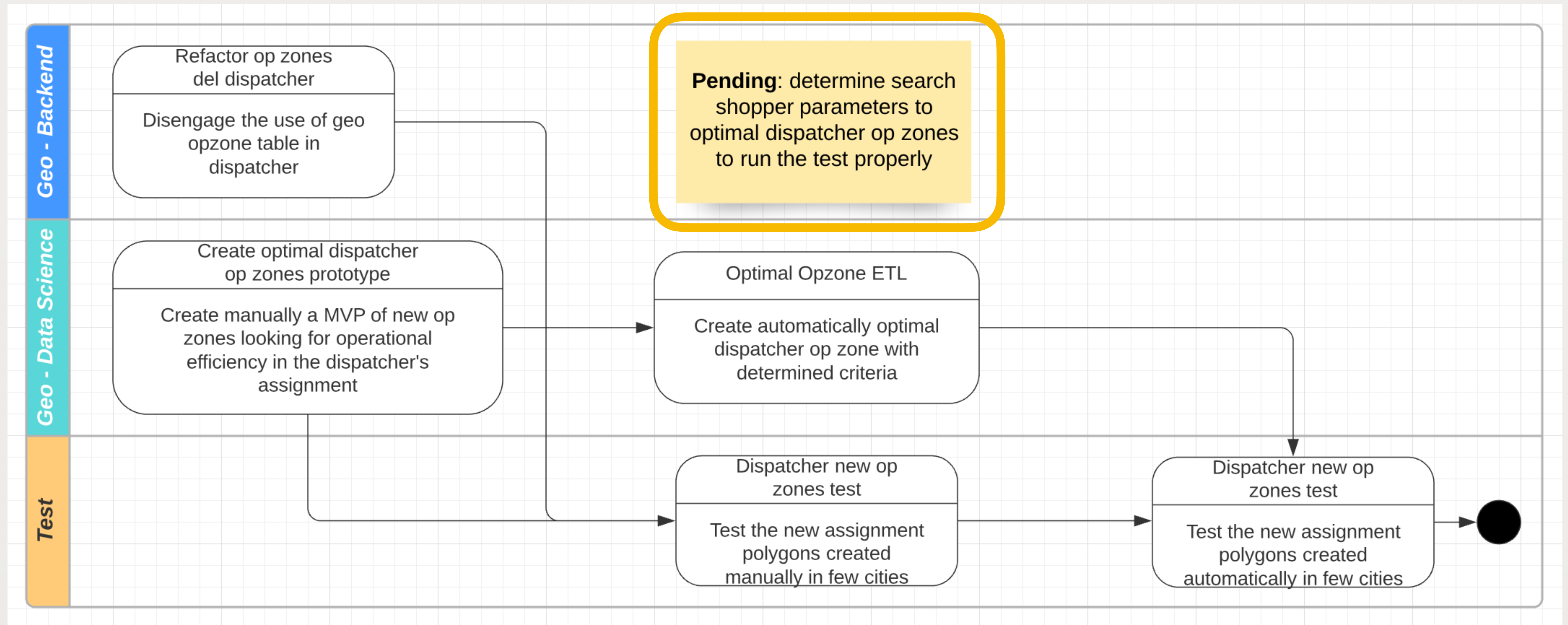
EJEMPLO: DIAGRAMA DE DESARROLLO



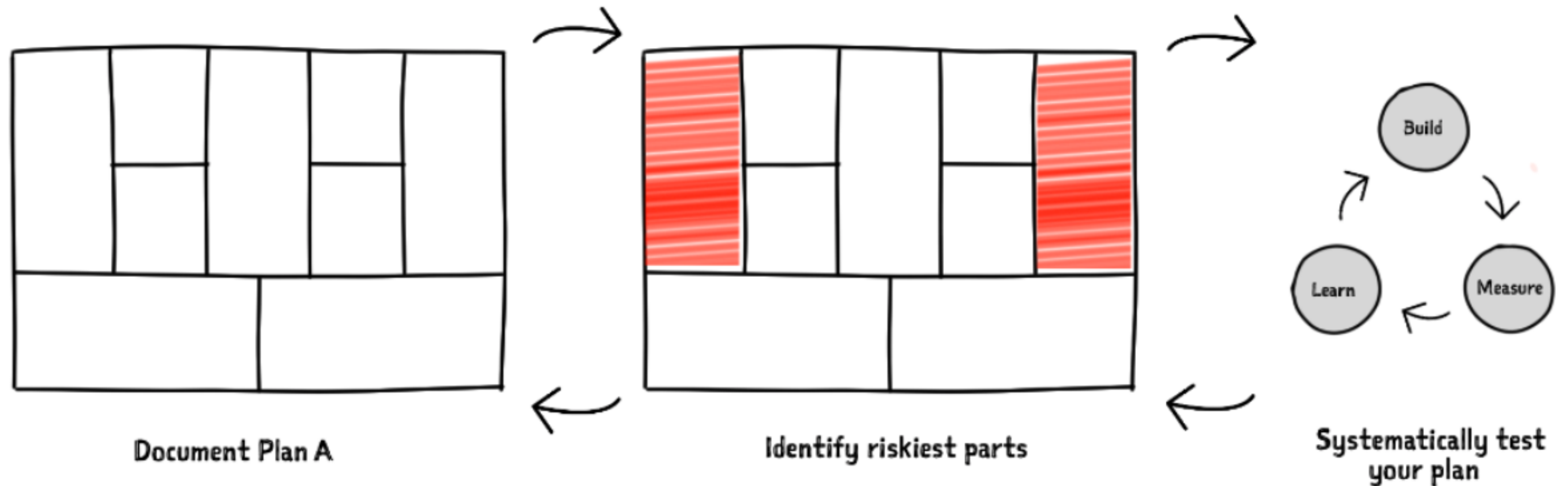
EJEMPLO: DIAGRAMA DE DESARROLLO



EJEMPLO: DIAGRAMA DE DESARROLLO



APRENDER RÁPIDO: SUPUESTOS CLAVES



CONSTRUIR

PROBLEM/SOLUTION FIT



¿PREGUNTAS? ¿COMENTARIOS?

APLICACIONES DE USO DE DATOS EN EMPRESA Y GOBIERNO

Cátedra 7: Introducción a soluciones

Martes 11 octubre 2022

Pablo Galaz Cares