

Mentor: Arantza Elena Sánchez Gutiérrez

DIAGNOSTICO INICIAL

Proyecto: Encuéntralos

Participante: Casanova

Desarrollo de un plug in para un programa existente que no es usado en México para el reconocimiento facial, el desarrollo consiste en una mejora al sistema disminuyendo el tiempo y la dificultad para pasar de físico a una imagen tridimensional (render) el cráneo de una persona y su reconstrucción, para comparación con base de datos de personas desaparecidas.

Él tenía pensado que solo gobierno podría ser su cliente, aunque nunca había pensado en el usuario, ya que no sabía como el usuario iba a saber sobre este nuevo sistema, su derecho a usarlo y como iba a pagar por él y como sería el sistema de operación.

El participante tiene claro las cifras, la importancia de la aplicación de este desarrollo en México y su funcionamiento técnico, pero le falta parte de cómo se vendería y la estrategia de mercado, de la parte financiera después de la primera sesión tiene la idea de cómo recuperar la inversión pero es muy vaga.

Después de la primera sesión se decidieron cosas importantes, en donde se identificaron áreas de oportunidad para que su desarrollo funcione como un sistema integral y no solo como una mejora a un sistema que no es usado en México.

Tiene prototipo funcional sobre la digitalización del cráneo, le falta la aplicación y hacer su identidad empresarial.

Más que dinero busca alianzas con diferentes dependencias gubernamentales para la obtención de bases de datos tales como inteligencia nacional, procuraduría general y fiscalía.

Adjunto fotos del diagnóstico realizado en la sesión.

Diagnóstico Inicial ENCUENTRALOS

- Atributo ético
- Innovación de servicio (sistema) cambio
- nicho de mercado
- delimitar hasta donde llega el producto para quienes se puede usar
- Redes de colaboración - Profesionales de
 - odontología
 - antropología forense
 - medicina
- Aliados
 - Procuraduría General de la Justicia
 - Derechos humanos

obj. ubicar a un familiar desaparecido

- Reconstrucción Post-mortem e Identificación
- Reconstrucción facial con base medicante
- modelado 3-D con computación gráfica.

Poquena parte de un Proyecto más grande

hizo una forma más, sencilla y económica de reconstrucción facial

Propuesta para mejora del servicio mediante para reconocimiento facial en retrato hablado.

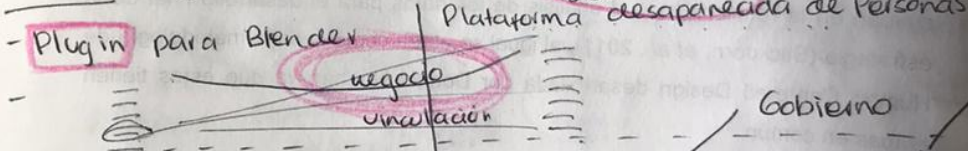
Programas
→ Blender
In Vesalius
Software libre

Seguimiento de protocolos bastante cercana a la realidad

Solo 1 reconstrucción facial en Oro.
Tiempo de contestación largo
Prohibido el 80% por deformación

Producto

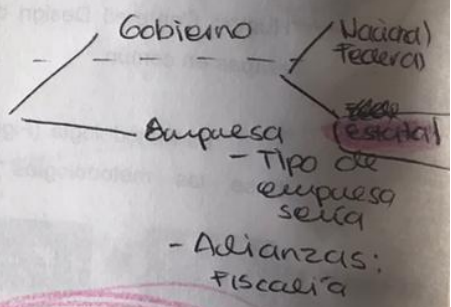
Límite: Proyección bastante cercana a la realidad.



→ Nicho de mercado / Estrategia de venta
→ clave pertenece a uno de ellos

→ Antropólogo
Programador (plugin y Plataforma)
Odontólogo
Medico (especialista en huesos)

→ criminológica
usuario
→ Personas que ha perdido un ser querido, reciente
→ 20 años en adelante
→ limitación geográfica (las que selegen)

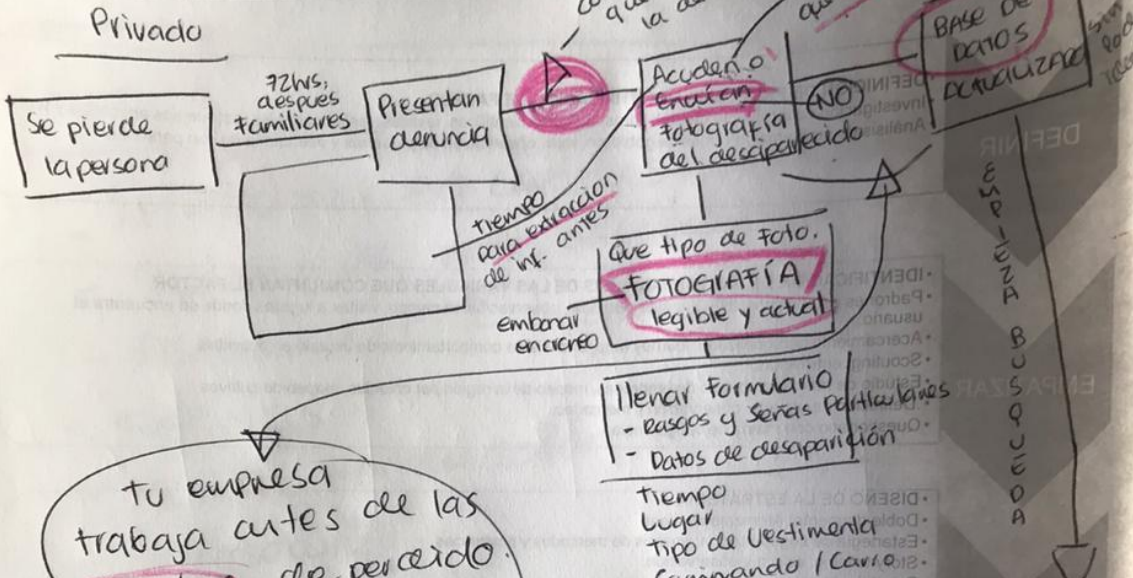


México esta atrasado en tecnología y softwares de retrato hablado, lo siguen haciendo a mano

No se cumplen los tratados a firmar

Reducción de tasas de personas no identificadas

Cadena de suministro.



Tu empresa trabaja antes de las 72 hrs. de perdido con datos actualizados que a las personas no des hacen llegar, teniendo información privilegiada

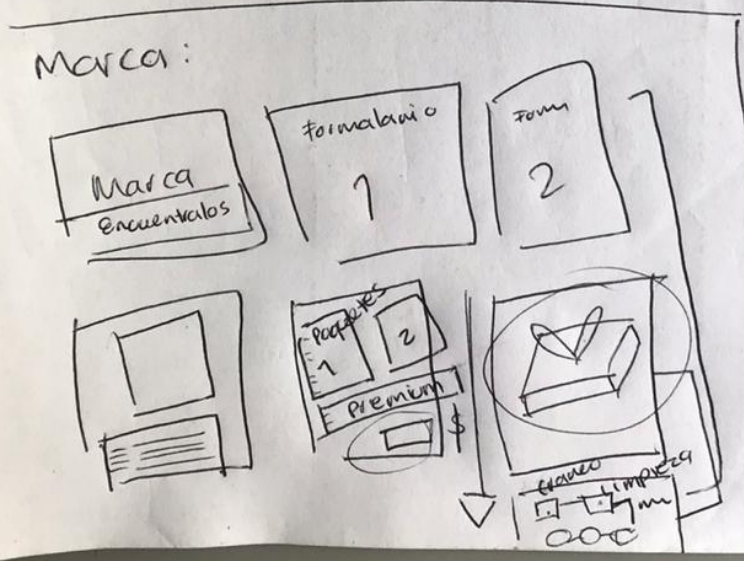
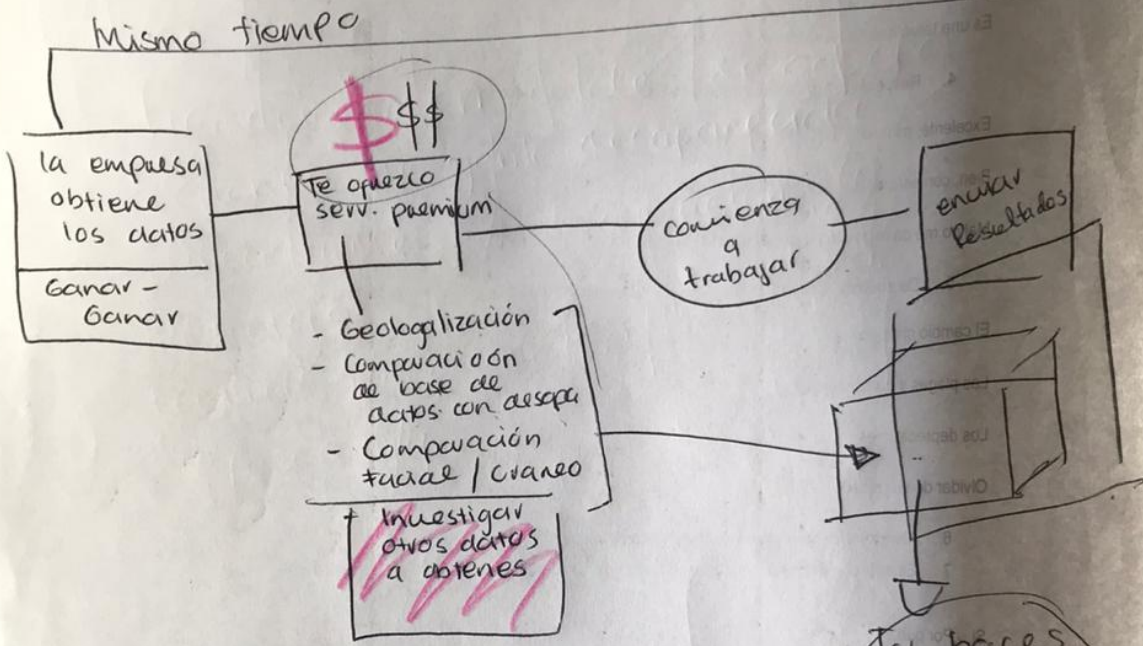
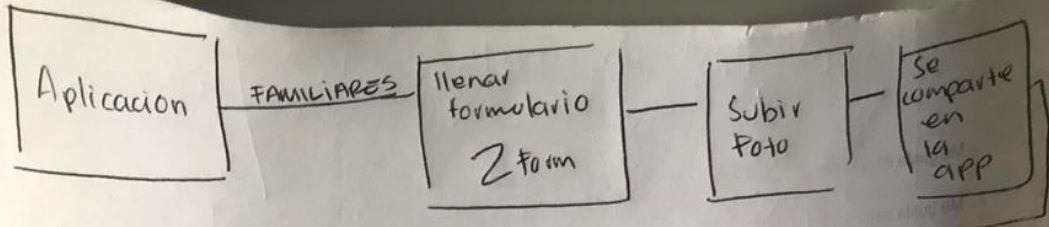
Responde en tu tiempo más corto que

Problemas a resolver:

1. como te enteras que pusieron la denuncia.
2. como llegar a las personas que tienen un ser querido perdido.
3. como hacerles saber a las personas de este producto.

Estategia de venta
Adverta Amber

Facebook — carteles — campañas
App — Plataforma
Ganar-Ganar tu obtienes datos - Empresa
Usuario — comentarios y opiniones de otras personas.



Tu haces que las personas se sientan mejor.

Presentación del producto

Premium → Solo rastreo de Ubicación
agregar.

App

- Promocionar en carteles de gobierno
- Eventos de gente desaparecida
- Asociaciones / Información de esto nuevo
- Noticias
- Ferias Innovación
- Infosecurity

Mentor: Arantza Elena Sánchez Gutiérrez

DIAGNÓSTICO INICIAL

Proyecto: CalSend

Participantes: Leslie Samerit y Miguel Sotelo

El equipo se encuentra formado por participantes de diferentes áreas lo cual les da un plus ya que cada uno maneja de manera correcta los datos e importancia de su proyecto.

Han trabajado en este proyecto por lo menos 3 años lo cual los hace expertos en el tema, han realizado al menos 3 prototipos buscando mejorar con cada uno de ellos. Estos prototipos han sido probados en diferentes usuarios y han ido mejorando con el paso del tiempo.

La parte del mercado y financiera la tienen definida de manera correcta, sin embargo les hace falta la definición del usuario final y el cliente así como los puntos de venta.

Buscan el dinero para poder desarrollar un producto final el cual pueda llegar al usuario, y realizar una empresa que se dedique al desarrollo de tecnología para diabéticos, además de incluir nuevos diseños y modelos para abarcar más mercado.

Tienen patente de signos distintivo y una parte del dinero se usaría para patentar su innovación, manuales de uso, empaque.

Ellos buscan junto con el mentor dar una experiencia de usuario con la cual su marca pueda ser definida y reconocida por ser la mejor, además que su producto sea viable para salir al mercado y se vea presentable, se busca que la empresa abra su panorama buscando nuevas estrategias.

El producto como tal será una representación de un prototipo mínimo viable por falta de recursos.

Adjunto fotos de la primera sesión.

\$ 4,500

- Empaque
- En que etapa se usa la plantilla
- El calcetín complementario
- Como se vende
- \$ precio
- En donde se vende
- Instructivo de uso
- Edad de usuario
- Como el usuario interactua con la información

- Alianzas

- Mercado Meta
Usuario?
Comprador
Cliente

- Costo /

20,25

+ 60

DIAGNOSTICO INICIAL

Kit de plantillas? 20,25

Empresa Temporales

Ya tienen
la inversión
Piezas a
Producir

- Se puede usar cuando esta abierto

- Inversión de desarrollo
de prototipo

- Que contiene el kit

- Como llega al usuario

20,25

60

- No ha sido usado
en personas

Prevenir lo que tienen

microf

Redes sociales

Desarrollo algo menos médico

\$ 4,500

No sabemos bien el funcionamiento

Opciones de quemar

aletear

Instructivo a bajo

- Punto de venta
- Búsqueda de ortopedicos

Estrategia de venta

Productos ortopedicos

Empaque

Ampliación de mercado

Seguros

Modelos

Modelos

Modelos

Usuario

Cuidador

Cliente - Externidad

- Ergonomía

Tennis

Tendencia

El uso del producto

