



GERENCIA DE PRODUCTO DE SOFTWARE:

¿CÓMO LLEVAR PRODUCTOS EXITOSOS AL MERCADO?

Universidad de los Andes I Vigilada Mineducación.

Reconocimiento como Universidad: Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964. Reconocimiento Personería Jurídica: Resolución 28 del 23 de febrero de 1949 Minjusticia.

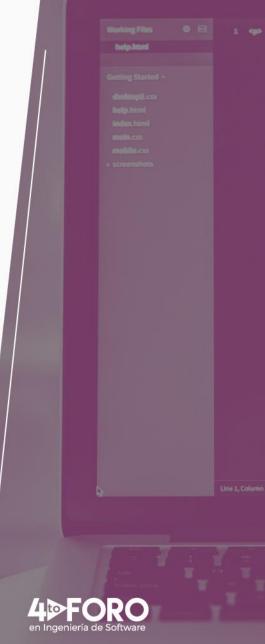
Gerenciando Productos en Startups, Retos y Oportunidades



Mario José Villamizar Cano
Líder de Proyectos / Co fundador Ticketcode
mj.villamizar24@uniandes.edu.co /
mario@ticketcode.co



INTRODUCCIÓN



CONTEXTO 2011-2012







LA IDEA - MÍNIMO PRODUCTO VIABLE



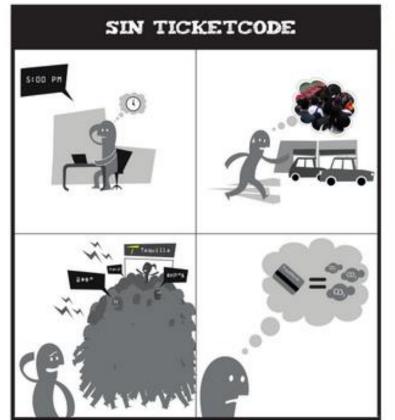
- Largas filas y demoras el día del evento.
- Información desorganizada (Excel, papel, Google Docs, etc.)
- Sitios web y formularios de registro poco amigables.
- Complejidad para para recibir pagos electrónicos.
- Dependencia de personal de TI.





LA IDEA - TICKETCODE 2013 - MVP PRIVADO

RECIBE TUS BOLETOS, INVITACIONES Y PASAJES EN TU CELULAR, Y DILE ADIOS A LAS FILAS

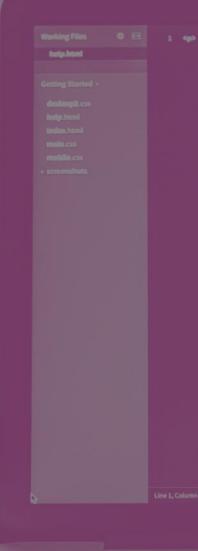






Control de acceso a eventos. Fácil rápido y seguro.

TicketCode © 2013 - By GreenCode contacto@greencode.com.co Inicio





LA IDEA - TICKETCODE 2013 - MVP PRIVADO













Para solucionar un problema es importante estar dentro del contexto del problema. Nuestro objetivo desde el primer día fue **aprender con clientes** reales a través de la fase de **beta privado**.





LA IDEA - LA GERENCIA DEL MVP



- Resolver el problema más doloroso de los clientes por el cuál alguien esté dispuesto a pagar.
- Enfoque en un nicho específico de clientes.
- Recibir feedback temprano de un número reducido de clientes.
- Con el menor esfuerzo posible (equipos técnicos de 1 a 3 personas).
- Enfoque en agilidad vs perfección = Deuda técnica.
- Uso de herramientas en la nube (SaaS/PaaS/IaaS).





ABERTURA AL PÚBLICO - 2014

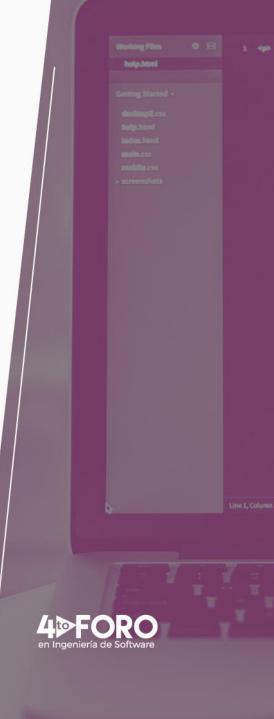


Sirvió para identificar nuevas necesidades de los clientes.





10.000 personas atendidas en 5 días en un evento de 24 horas seguidas con 8 puntos de control de acceso.



ABERTURA AL PÚBLICO - 2014



Gestionar tus eventos nunca había sido tan fácil

En tan sólo 5 minutos tendrás tu evento publicado para comenzar a promocionarlo y a recibir inscripciones.

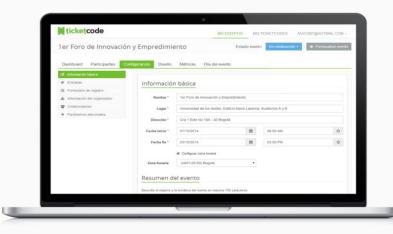
- Definir fecha lanzamiento (máximo 2 meses).
- Enfocar y priorizar desarrollos (web, móvil, etc.).
- Buscar clientes potenciales acordes a las limitaciones del producto.
- Servicio personalizado a clientes.

Al abrir al público la priorización de nuevas funcionalidades es vital para comenzar a mejorar el producto, siempre con base en feedback de clientes y no en opiniones del equipo.





PLATAFORMA - 2014



1. Configuración y publicación del evento



3. Monitoreo en tiempo real del evento



2. Venta y envío de tickets digitales



4. Control de acceso ágil y confiable el día del evento



ABERTURA AL PÚBLICO - 2014



organized TED event



Ventures











5º Congreso de CGLU

CUMBRE MUNDIAL DE LÍDERES

LOCALES Y REGIONALES

12-15 Octubre, BOGOTÁ 2016

































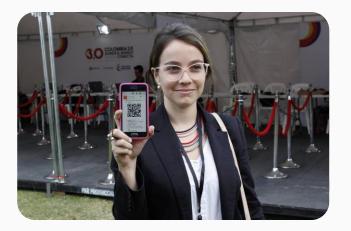




CRECIMIENTO - 2015 A 2018











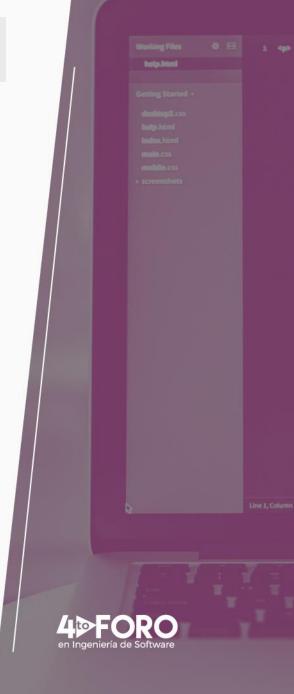
28.000 personas atendidas en 4 días durante 12 horas diarias en 15 lugares diferentes con 40 puntos de registro, acreditación y control de acceso.



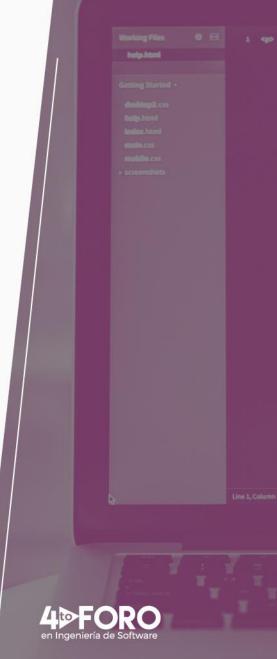


CRECIMIENTO - 2015 A 2018

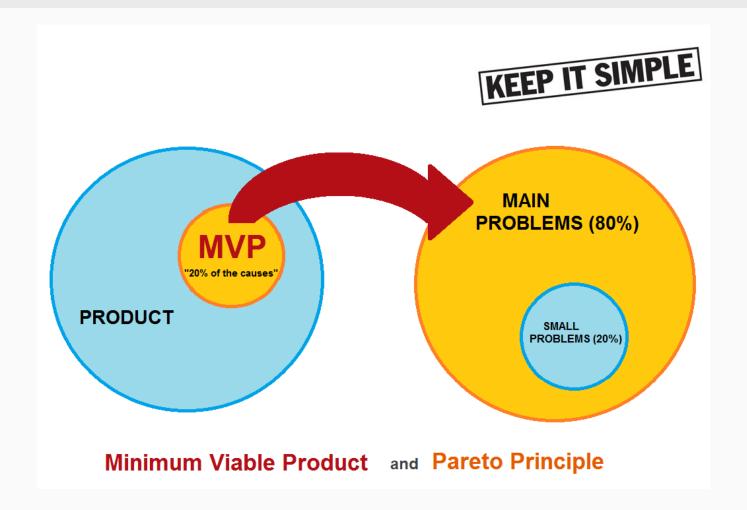




RETOS Y OPORTUNIDADES

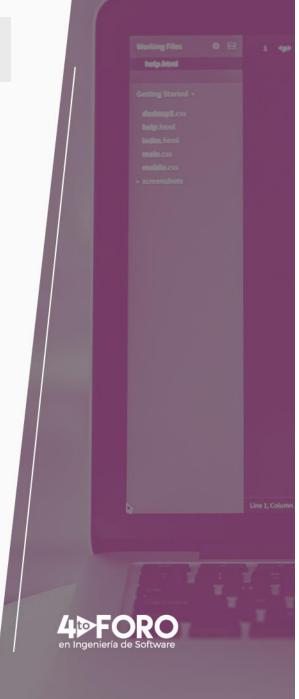


EL GRAN RETO EN LOS PRODUCTOS EN STARTUPS



Al iterar el producto cada vez salen más ideas y menos manos para desarrollo.

La priorización y el enfoque se vuelven aún más importantes.



EL BALANCE ENTRE AGILIDAD Y CALIDAD



LEAN STARTUP METHOD =

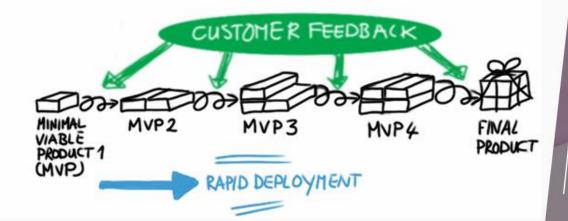


CUSTOMER DEVELOPMENT



AGILE DEVELOPMENT

PRODUCT DEVELOPMENT

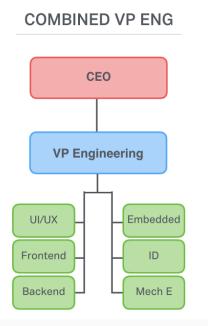


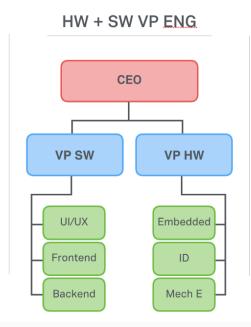


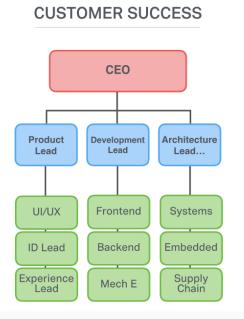


SIMPLIFICACIÓN DE ACUERDO AL EQUIPO

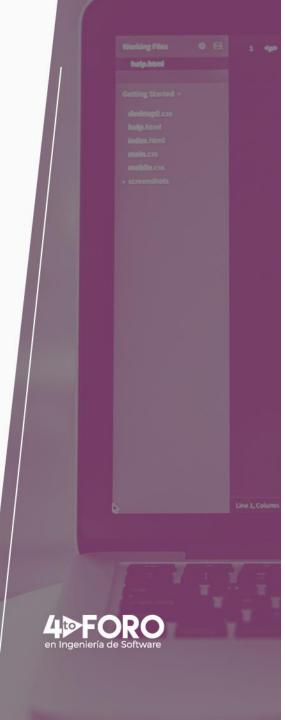
Common Engineering Team Orgs



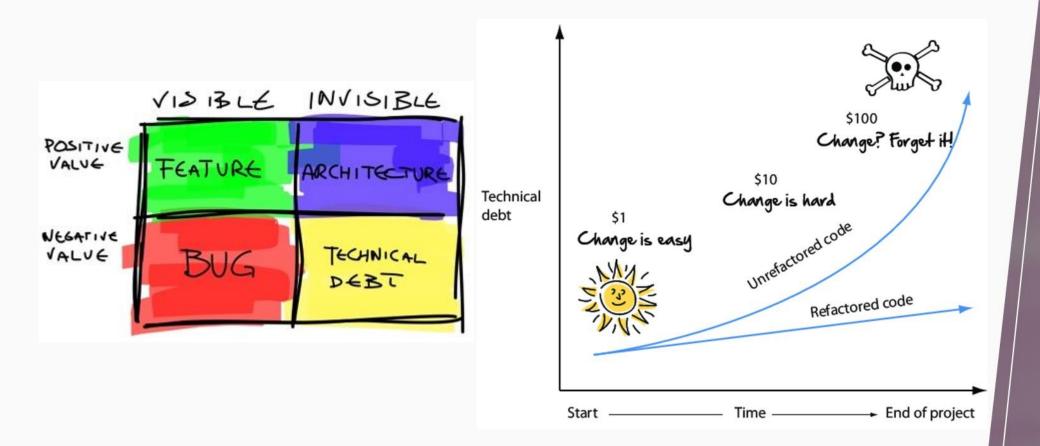








LA DEUDA TÉCNICA

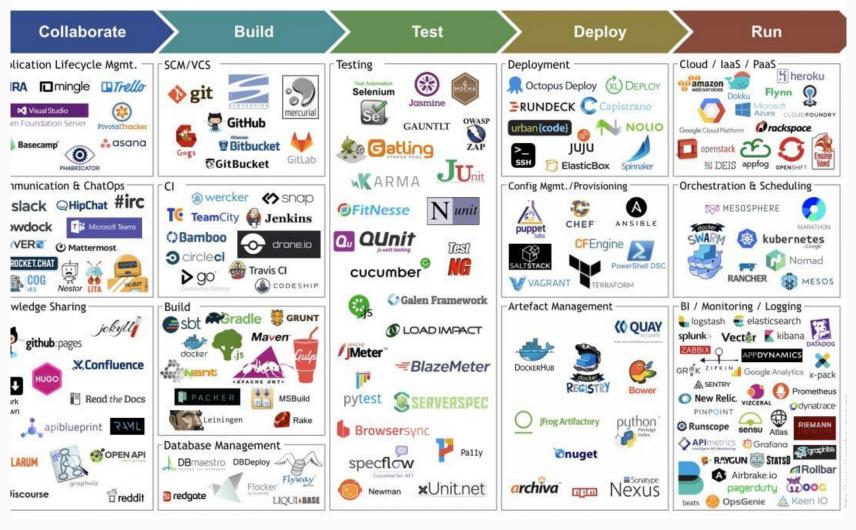


A medida que el producto se consolida es importante comenzar a resolver la deuda técnica.

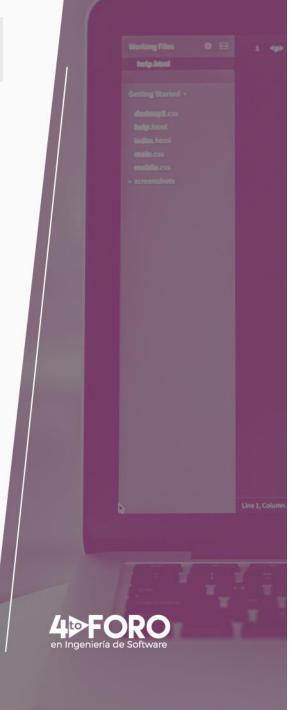




SELECCIÓN DE HERREMIENTAS

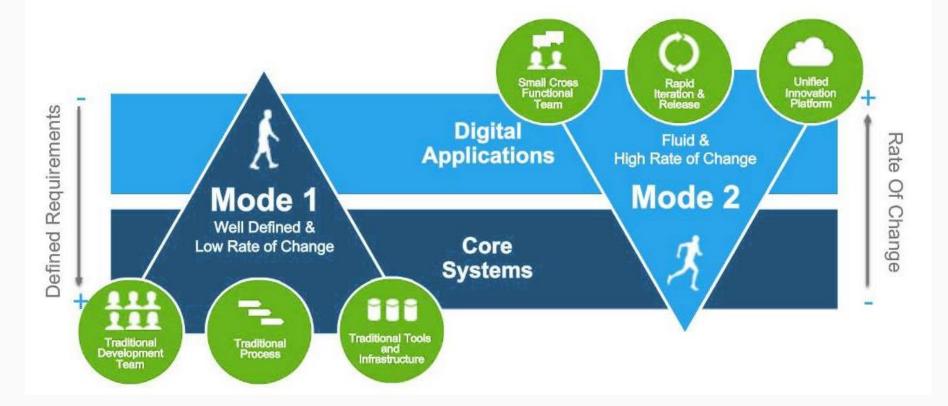


Seleccionar el tipo de herramientas tecnológicas que se necesitan a medida que el producto se comienza a madurar sin perder el objetivo del negocio.



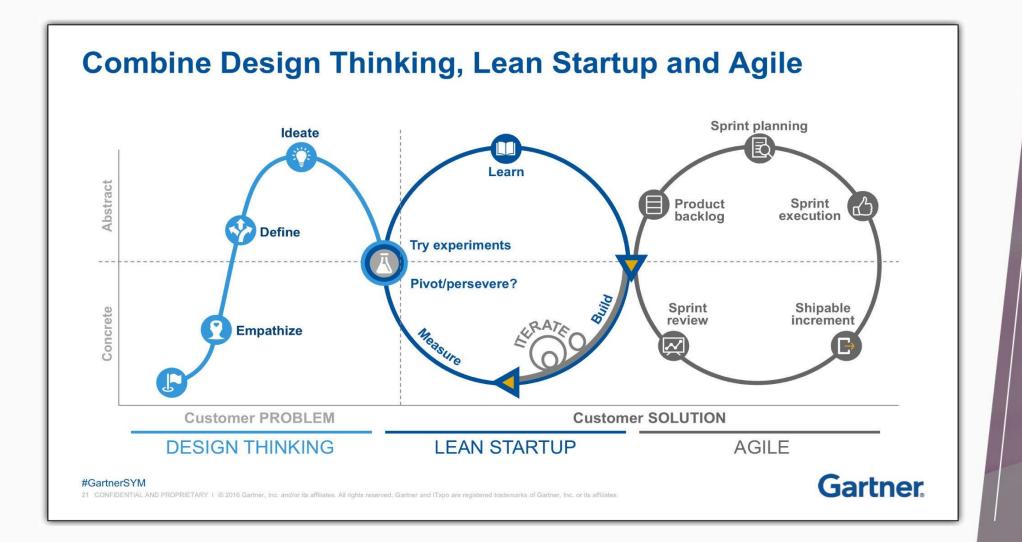
CULTURA EN EL USO DE METODOLOGÍAS

Create a Fast Track for Digital Innovation





CULTURA EN EL USO DE METODOLOGÍAS





GRACIAS POR SU ATENCIÓN Gerenciando Productos en Startups, Retos y Oportunidades



Mario José Villamizar Cano
Líder de Proyectos / Co fundador Ticketcode
mj.villamizar24@uniandes.edu.co /
mario@ticketcode.co

