

Design Thinking



Mg. Lita Cervantes



prototipar





Prototipar es la concretización de la idea, el paso de lo abstracto a lo físico para proceder a validarlo.

Prototipar



PROTOTIPAR

1. Autómata turco: Simular con humanos el funcionamiento de una máquina
2. Pinocho: Construir una versión “sin vida” del producto
3. Puerta falsa: Crear una “entrada” a un producto que todavía no existe

PROTOTIPAR

4. Simular posesión: Alquilar, prestarse para probar.
5. Reetiquetar: Usar un producto existente con una etiqueta nueva.

Prototipado - Usando PRFAQ

Un comunicado de prensa (PR) Preguntas frecuentes (FAQ) es un documento centrado en el cliente para diseñar nuevos productos. Es un futuro "Comunicado de prensa" (PR) idealizado y las preguntas frecuentes asociadas.

1. Diseñar el “brochure” del producto
2. Imagen y texto que comunique la propuesta de valor en una sola lámina
3. Complementar con “preguntas frecuentes” sobre el producto/servicio

<https://medium.com/agileinsider/press-releases-for-product-managers-everything-you-need-to-know-942485961e31>

Gartner names Google a Leader in its 2017 Magic Quadrant for Content Collaboration Platforms. [GET REPORT](#) →

Get Gmail, Docs, Drive, and Calendar for business.

All you need to do your best work, together in one package that works seamlessly from your computer, phone or tablet.

[GET STARTED](#)

Common questions when considering G Suite

Already a G Suite customer? Go to our [support page](#).

Filter by Category

All ☒

Overview ☐

Products

All ☐

 Gmail ☐

 Calendar ☐

Overview

What is the difference between G Suite and Google's free apps? ^

With G Suite, you'll receive a number of additional business-grade services not included with Google's free consumer apps. These services include: custom business email @yourcompany, twice the amount of cloud storage across [Gmail](#) and [Drive](#), 24/7 phone and email support, 99.9% guaranteed uptime on business email, interoperability with Microsoft Outlook, additional security options like two-step authentication and SSO, and administrative controls for user accounts.

Can I purchase individual G Suite apps? v

Frequently Asked Questions

- **What is my password and can I change it?**
- **How do I edit my email address, password etc?**
- **Will my email address be visible to other users?**
- **What is Drupal?**
- **Where can I learn more about Drupal?**
- **Are there any books published on Drupal?**

What is my password and can I change it?

We will email you your password as soon as you have registered.

If you would like to change your password to one you will remember more easily, please click on 'My Account' and then the 'Edit' tab. Enter in your new password in both the 'Password' and 'Confirm Password' fields and click on the submit button to save your changes.

If you can't log in to the site and have forgotten your password, please use the 'Request new password' link and follow the instructions there. A new password will be emailed to the email address associated with your account.

How do I edit my email address, password etc?

To edit any of your personal details such as your default email address or password, please click on 'My Account', followed by the 'Edit' tab. You can amend your details as necessary and the records in our database will be updated immediately. Any new details will also be emailed through to you for your records.

Will my email address be visible to other users?

No, your email address is kept hidden. The only information that is visible to other users is your username and avatar picture.

Un buen prototipo PRFAQ

PRFAQ es un tipo de prototipo usado inicialmente por AMAZON que ha evolucionado en diferentes versiones creado para presentar las ideas nuevas para ser evaluadas. Es una mezcla de una nota de prensa y preguntas frecuentes de un producto o servicio que aún no existe. Las características de un buen PRFAQ son:

1. Mostrar testimonios
2. Enfatizar los beneficios prometidos más que el producto.
3. Describirlos a través de un buen
Encabezado
Subencabezado
Fotografía
4. Redactar de manera simple y humana
5. Usar datos y razones específicas que sustenten la promesa en bullets cortos o párrafos muy breves.
6. Informar cuál es el siguiente paso para adquirir el producto o servicio.
7. Incluir las preguntas frecuentes que podrían hacer los clientes.

BENEFICIO PRINCIPAL EN PALABRAS CORTAS E IMPACTANTES

BENEFICIO SECUNDARIO EN PALABRAS CORTAS E IMPACTANTES
DESCRIBIENDO EL PRODUCTO O SERVICIO

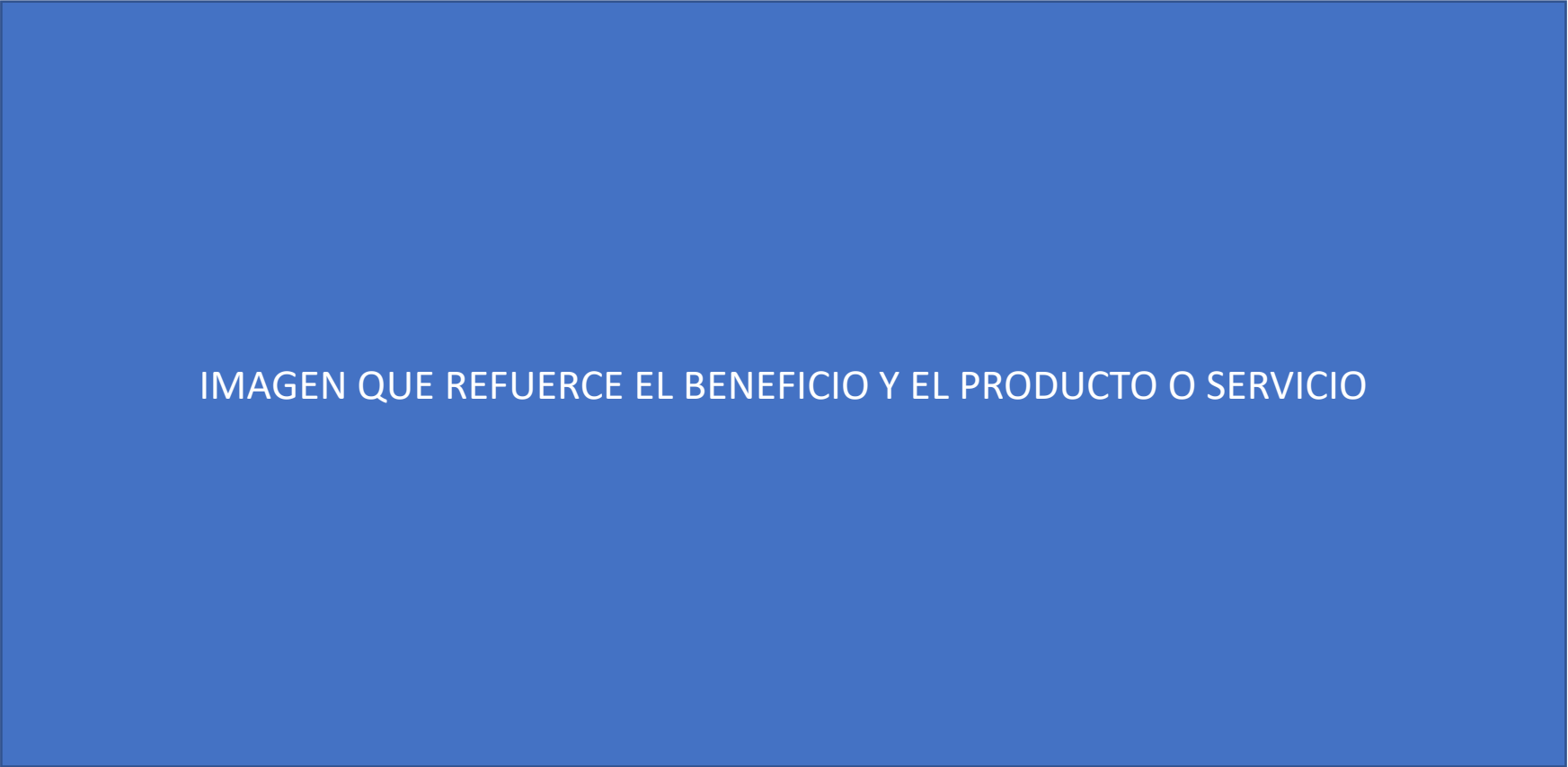


IMAGEN QUE REFUERCE EL BENEFICIO Y EL PRODUCTO O SERVICIO

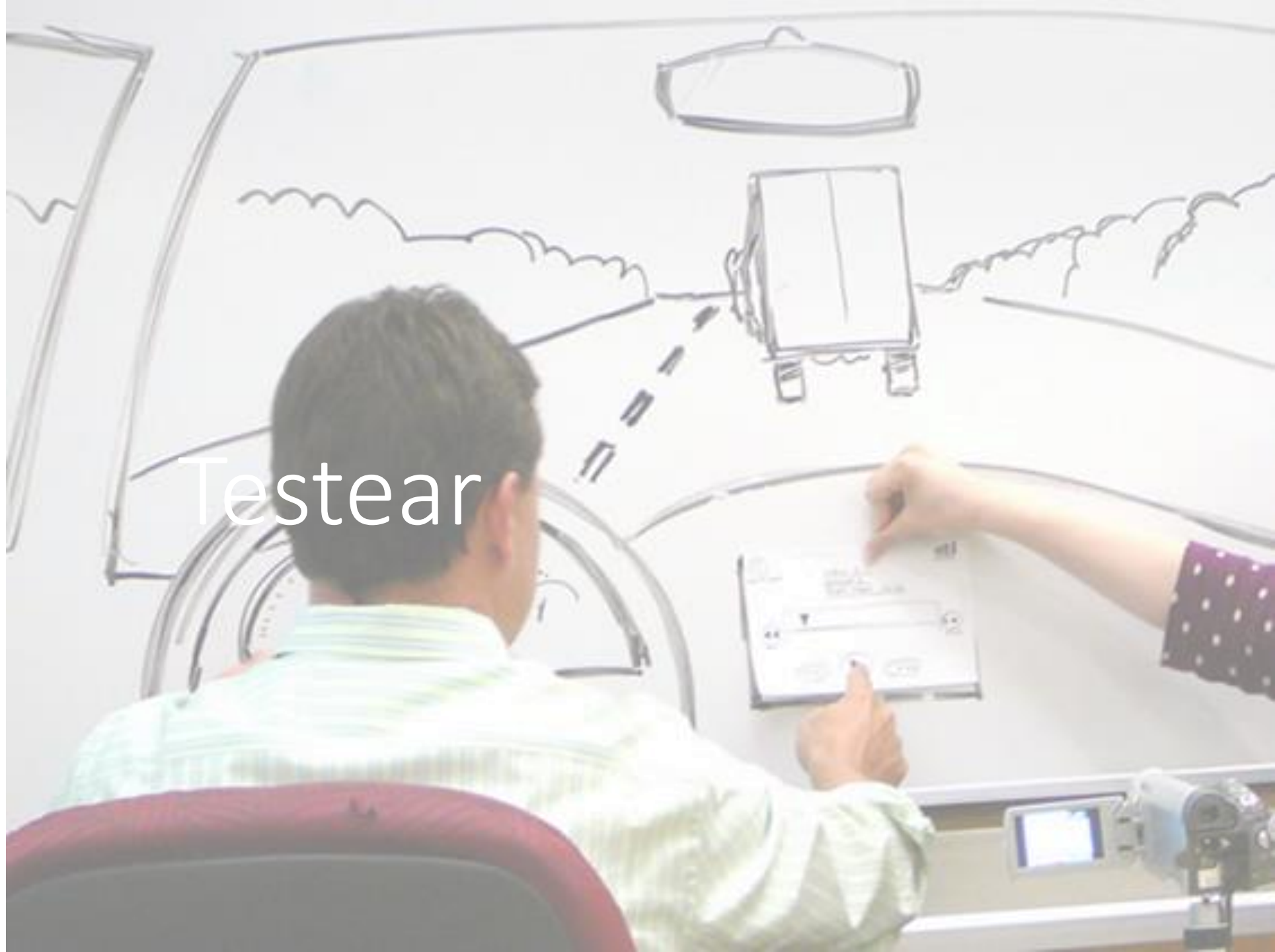
NOMBRE DE MARCA

TESTIMONIO

“Comentario que describe las fortalezas de la empresa como proveedora del servicio y generen confianza sobre que cumplirá con el beneficio prometido”

Nombre de persona e información relevante

Testear



Evaluación

Presentar el prototipo para APRENDER no para VENDER

PROCEDIMIENTO

- **RAPPORT:** (Conectar emocionalmente)
 - Aclarar que el evaluado es el producto o servicio, no la persona entrevistada.
- **PREGUNTAS DE CONTEXTO** sobre la persona entrevistada
- **EXPLORACIÓN:**
 - Saber qué les gusta y qué no les gusta del prototipo a nivel racional y emocional.
 - Que comenten mientras experimentan/leen lo que se les ha presentado, que cuenten lo que van sintiendo o entendiendo.
 - Tomar nota de cómo entienden el prototipo, no CORREGIRLOS.
- **PROFUNDIZACIÓN:**
 - Preguntas directas al cliente sobre algunas características del producto o servicio SIN TRATAR DE CONVENCERLO, siempre escuchando.
- **CIERRE:**
 - Verificar que se comprendió adecuadamente las ideas más importantes y despedirse.

Evaluación - plantilla

LO QUE ENCANTA DEL PROTOTIPO	LAS CRÍTICAS MÁS IMPORTANTES AL PROTOTIPO
DUDAS QUE NOS SURGEN LUEGO DE LA EVALUACIÓN	IDEAS QUE NOS SURGEN DE LA EVALUACIÓN

Testear







Testear es el “momento de la verdad” en el que mostramos al usuario lo que hemos diseñado para él. El final de un recorrido de generación de ideas, que han sido aterrizadas en forma de prototipo.

Testear: evaluar el prototipo

- Compartir su idea prototipo con uno o varios usuarios originales para conocer su retro alimentación (feedback)
- Esta fase es crucial, y nos ayudará a identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias.
Durante esta fase evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando.
- ¿Qué funciono, qué no funcionó?
- Técnicas utilizadas:
 1. Presentación del prototipo
 2. Preparación del pitch