

Comenzado el lunes, 29 de abril de 2024, 17:05

Estado Finalizado

Finalizado en lunes, 29 de abril de 2024, 18:21

Tiempo empleado 1 hora 16 minutos

Puntos 22,00/24,00

Calificación 9,17 de 10,00 (91,67%)

Pregunta 1

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

Según el criterio adoptado por la cátedra, ¿cuál es el atributo intrínseco más importante que define a un producto?

- a. Su actualizaciones automáticas
- b. Su precio
- c. Su valor ✓
- d. Sus features

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Su valor

Pregunta 2

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

Según el marco de trabajo adoptado por la cátedra, ¿en qué etapa del ciclo de vida del desarrollo de producto se identifican las oportunidades de negocio?

- a. Investigación ✓
- b. Planificación
- c. Lanzamiento
- d. Refinamiento

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Investigación

Pregunta 3

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿A qué rol pertenecen las siguientes responsabilidades: creación de valor, usabilidad , y conversión de requerimientos de usuarios a features?

- a. Product Manager ✓
- b. Software Engineer
- c. Project Manager

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Product Manager

Pregunta 4

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

Según el criterio adoptado por la cátedra, ¿cuál de las siguientes funciones es una de las principales responsabilidades de un Product Manager?

- a. Actuar como facilitador para los stakeholders internos, los stakeholders externos, y el Sr. Management ✓
- b. Realizar el diseño de las interfaces con el usuario
- c. Evaluar la factibilidad de construcción del producto
- d. Determinar cuáles son los canales de comercialización adecuados para el producto

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Actuar como facilitador para los stakeholders internos, los stakeholders externos, y el Sr. Management

Pregunta 5

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Cual es la principal funcion de los ingenieros en el "Equipo Principal"?

- a. Diseño del producto
- b. Construccion y desarrollo del producto ✓
- c. Canales de adquisición del producto

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Construccion y desarrollo del producto

Pregunta 6

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

Se debe lograr que los integrantes del Equipo Principal de Producto sean...

- a. Personas con formacion estricta en IT
- b. Especialistas en un solo tema
- c. Misioneros ✓

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Misioneros

Pregunta 7

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Qué cuadrante del mapa de empatía se refiere a la situación general del cliente en términos demográficos, económicos y psicológicos?

- a. ¿Qué dice y hace el cliente?
- b. ¿Qué piensa y siente el cliente? ✓
- c. ¿Qué ve el cliente?

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

¿Qué piensa y siente el cliente?

Pregunta 8

Correcta

Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Qué es el Value Proposition Canvas?

- a. Un método para definir el modelo de negocio de nuestro negocio, contrastando los recursos y actividades clave con los segmentos de clientes y los canales de distribución
- b. Un método para definir la estrategia de marketing de nuestro negocio, contrastando los objetivos y las acciones con el mercado y la competencia
- c. Un método para definir la propuesta de valor de nuestro negocio, contrastando las necesidades de nuestros clientes con el producto o servicio que le ofrecemos ✓

Respuesta correcta


La respuesta correcta es:

Un método para definir la propuesta de valor de nuestro negocio, contrastando las necesidades de nuestros clientes con el producto o servicio que le ofrecemos

Pregunta 9

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Qué es la investigación de mercado?

- a. El proceso de recolectar y analizar información con el fin de identificar los problemas y necesidades de los consumidores y evaluar estrategias de marketing 
- b. El proceso de crear y distribuir productos y servicios que satisfacen las necesidades y deseos de los consumidores
- c. El proceso de comunicar el valor de un producto o servicio a los consumidores para influir en sus decisiones de compra

Respuesta correcta


La respuesta correcta es:

El proceso de recolectar y analizar información con el fin de identificar los problemas y necesidades de los consumidores y evaluar estrategias de marketing

Pregunta 10

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Cuál de los siguientes NO es una característica típica de los datos originados en una investigación interna de mercado?

- a. Privados, de uso exclusivo de la propia organización
- b. Provisos por una entidad externa a la compañía 
- c. Disponibles luego del lanzamiento del producto

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Provisos por una entidad externa a la compañía

Pregunta 11

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿En que etapas del Ciclo de Desarrollo del Producto participa UX?

- a. Investigacion, Refinamiento y Construccion ✓
- b. Investigacion y Refinamiento
- c. Planificacion y Lanzamiento

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Investigacion, Refinamiento y Construccion

Pregunta 12

Correcta Se puntúa 1,00 sobre 1,00

¿Cual de los siguientes NO es un principio que deberia cumplir todo prototipo?

- a. Validar calidad del diseño ✓
- b. Costo Reducido
- c. Permite Aprender

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Validar calidad del diseño

Pregunta 13

Finalizado

Se puntúa 1,50 sobre 2,00

Una empresa diseñó un producto de tipo B2C, con una Customer Persona que apunta a millones de usuarios. Todos los features del producto se decidieron mediante un proceso extensivo de reuniones unicamente con stakeholders internos de la empresa. ¿Es este un producto Customer Centric? Explica, con tus palabras, que es ser Customer Centric. ¿Harías algun cambio? ¿Cual?

Hablando de un producto Business to consumer, nos referimos a aquellos productos para un mercado masivo, en el cual se cuenta con millones de clientes. En base a lo planteado, la empresa busca que su producto sea Customer Centric, para lograrlo deberian enfocarse primordialmente en la persona que le va a dar uso a su producto o servicio, dejando de lado los pensamientos de los stakeholders, y concentrandose en la informacion orientada a los usuarios. Para ello deberian definir no solo quien dara uso, sino tener en cuenta que tareas se llevaran a cabo con dicho producto. Al ser este un proceso en el cual el diseño, el analisis y la evaluacion son necesarios desde la fase inicial del proyecto, es importante que cuenten con diferentes metodos o tecnicas para evaluar las diferentes features necesarias en la solucion que sera presentada en el mercado. El principal cambio seria en eje que se esta considerandon como el principal, ellos al solo tener reuniones con los stakeholders, no estan teniendo bien definido que ellos buscan solucionar un problema de alguien mas, no de ellos. Si bien pueden contar ellos en su vida personal con el problema, deberian expandir su forma de ver a los usuarios, y entender que la solucion debe estar basada en las necesidades que estan teniendo, para asi lograr un producto totalmente adaptado a lo que ellos necesitan.

Comentario:

Pregunta 14

Finalizado

Se puntúa 1,00 sobre 2,00

Matías se siente frustrado con su trabajo de Product Manager: siente que su función está marcada por intentar cumplir con fechas de desarrollo de nuevas funcionalidades para sus productos, pero que dichos features no están centrados en las necesidades de los clientes.

- a. ¿En qué tipo de empresa trabaja Matías? ¿Sería una empresa “product led” o “feature factory”? ¿Qué problemas suele acarrear el que la empresa se comporte de esa manera?
- b. En ese contexto, establecer tres (3) diferencias entre un “Product team” de un “Feature team”

De acuerdo a lo mencionado, Martin se encuentra trabajando en una Feature Factory. Este tipo de empresas, son aquellas que dejan de lado el punto de vista de los usuarios, y tienden a enfocarse en lanzar y proponer nuevas funcionalidades constantemente en el mercado. Las empresas Feature Factory, suelen ser difíciles de mantener en el tiempo, ya que al ser considerada "mercenarias" no suelen llamar la atención de los usuarios, ya que al no tener en claro sus verdaderas necesidades, nada de lo que proponen como soluciones le aporta valor al cliente. Es importante saber que hoy en día con la cantidad de tecnología que hay, los usuarios se encuentran continuamente bombardeados por muchas empresas, por ende es necesario destacar entre ellas, para ello hay que darse el tiempo de entender al usuario ya que de eso depende que luego se sientan identificados y le den importancia a la propuesta. A su vez las Feature Factory no suelen inspirar credibilidad en los usuarios, como lo hacen las Product Led, que si se enfocan en entender bien el problema en la vida del cliente, para así plantearles una solución que si atraiga a los usuarios. Como mencione, entre sus diferencias se encuentra es el enfoque con el que cuentan, por un lado el product team, se esfuerza en entender el problema para así lograr encontrar la solución más adecuada para el usuario. Por el otro lado, en el Feature solo se centran en seguir sacando funcionalidades, las cuales se vuelven absurdas, ya que se centran en excesivas features y no seleccionan las más valiosas que sean acorde a lo necesario en el mercado.

Comentario:

Pregunta 15

Finalizado

Se puntúa 1,50 sobre 2,00

El concepto del Golden Circle de Simon Sinek:

- a. ¿Cómo creés que se relacionan la Visión y Misión de una empresa, con el concepto del Golden Circle de Simon Sinek?
- b. La estrategia de Producto, ¿en qué consiste?

La vision corporativa, debe estar siempre alineada con lo que se busca crear en un futuro y a su vez a lo se aspira como organizacion. Es indispensable entender que siempre la vision y la mision deben estar relacionadas entre si. El Golden Circle, plante tres preguntas claves a seguir, el que vamos a presentar al mercado, como queremos presentarlo y para que segmento o grupo de personas. La vision esta principalmente vinculada a lo que se busca alcanzar, y a ese "objetivo" como empresa. La mision incluye algo mas alla de eso, que buscamos impactar en la vida de los demas, de que forma llegamos a los usuarios, cual es mi "mision" con aquellas personas que se ven identificadas con mi vision empresarial, y con las propuestas que traigo al mercado. Por otro lado, la vision de un producto, esta completamente alineada a el, y con ayuda de mi vision corporativa, logro definirla. La estrategia son todos los lanzamientos, versiones, productos o maneras de presentar diferentes opciones que me ayudan y me llevan a alcanzar la vision del producto, todo aquello que busca traer la vision a la realidad.

Comentario:

Pregunta 16

Finalizado

Se puntúa 2,00 sobre 2,00

Si tuvieras que diseñar una app para adopción de perros, que metodología utilizarías? explicarla brevemente

Optaría por Design Thinking, ya que creo que me ayudaría a encontrar una idea innovadora, que brinde a los usuarios una solución adecuada a las necesidades o problemas de los usuarios. Para comenzar con ella me enfocaría en empatizar y ponerme en el lugar del usuario, realmente entender y hacer gran énfasis en ver que está necesitando el cliente. Para continuar, definiría mis objetivos, a su vez el alcance y lo que busco lograr, dando mucha importancia a las principales features que busco cubrir e incluir en mi producto. Luego llega el momento de idear, en conjunto con mi equipo pensaríamos más allá de lo común, ideas nuevas e interesantes, sin dejar de lado el valor que este producto le daría a los usuarios. Me parece esencial contar con un brainstorming en el cual todos puedan aportar una idea, y a su vez entre todos completar las que proponen los demás. Al tener varias optaríamos, por continuar con una de ellas, para dirigirnos a la siguiente etapa, prototipar. Es indispensable lograr una versión baja en costos y esfuerzos de nuestra solución, para así ver el impacto de nuestro producto en el segmento de clientes que hayamos definido, y así ver si ellos estarían dispuestos realmente a darle uso a nuestra idea. Tomamos en cuenta todo lo recolectado y aprendido durante esa etapa, para luego llegar a la final, validación. Llego el momento que el usuario sea parte de nuestro producto, ver si nuestros objetivos fueron alcanzados, y a su vez detectar oportunidades de mejora. Todo el feedback con el que contemos nos ayudaría a mejorar, actualizar y lograr la mejor versión posible de nuestra propuesta.

Comentario:

Pregunta 17

Finalizado

Se puntúa 2,00 sobre 2,00

Su jefe le solicita a usted, Product Manager de la compañía, que realice un proceso de Product Discovery para un nuevo producto: una aplicación de gestión de reservas de restaurantes. ¿Cuáles son los riesgos que el equipo de Producto debe mitigar? ¿Cuales son responsabilidad especifica del Product Manager? Sugiera acciones para mitigar al menos dos de estos riesgos

Al realizar un Product Discovery, lo primero que tendria en cuenta con mi equipo, seria determinar los riesgos que deberiamos mitigar; considerando Feasibility, Usability, y Value proposition. Para comenzar Feasibility, que ess desarrollada usualmente por ingenieros, para ver la factibilidad de la creacion de esta aplicacion. Usability, es muy importante que mi producto, no sea dificil de usar y que que logre que los usuarios realmente den el uso adecuado y correcto, viendo las probabilidades de error y acierto en su ejecucion. A su vez observar si la propuesta que estamos planteando otorga valor en el mercado y realmente logra solucionar el problema encontrado, para asi no desarrollar algo que termine siendo obsoleto. Entiendo que mis principales responsabilidades para y con esta aplicacion de reservas, cuentan en darme el tiempo de realmente conocer al usuario apuntado, ya sea existente o potencial. Centrarme en la creacion de valor del producto, y entender realmente el problema que tiene hoy en dia la gente para ordenar reservas en restaurantes. A su vez lograre participar y facilitar con todos los integrantes del equipo, logrando transformar todo los requerimientos de mi usuario en features que tengan esta aplicacion en un futuro. Como ejemplo considerare riesgos con Live Data y a su vez priorizare realizar prototipos que me permitan, potenciar y aplicar el feedback obtenido, para luego realizar la presentacion final de la app en el mercado.

Comentario:

Pregunta 18

Finalizado

Se puntúa 2,00 sobre 2,00

En que se basa el proceso DCU?

El proceso de Diseño Centrado en el usuario, es un proceso iterativo el cual necesariamente cuenta con la inclusion de diseño, analisis y evaluacion desde el momento que se comienza con el proyecto. Tiene en cuenta diferentes metodos y tecnicas para obtener informacion de la persona que dara uso al producto, y que tareas seran llevadas a cabo con el mismo. Para esto evaluara y analizara esta informacion desde software, hardware o interfaces. Es importante considerar las interacciones del usuario con los prototipos presentados, para entender bien el impacto, y ver si nuestra solucion realmente esta bien planteada en base a lo que necesita el cliente. Es por esto que lo principal es el cliente, y todo aquello que este necesita, y en eso estara basada la solucion que se proponga.

Comentario: