

Por la tarde - #LIS2012

Continuamos con la tarde del Jueves:

Mesa redonda

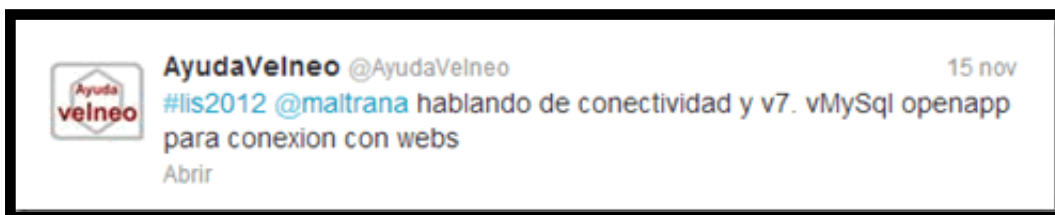
- En la mesa los responsables de Pescapuerta, guida21, Axos soluciones y naturalsoft
- **Grandes proyectos con grandes personas** detrás de cada uno de ellos
- **Grandes volúmenes** de datos
- **Control, logística y movilidad**
- Algunos problemas en los primeros compases (como si en otras tecnologías no los hubiera)
- Apoyamos la reproducción asistida con Velneo v7
- Se suman [@ofsantana](#) y a Juan Figüeroa al escenario. Grandes exponentes del futuro y pasado de la plataforma.



Casos de éxito que muestran las virtudes de **Velneo V7 en todo tipo de escenarios**. **El acercamiento internacional de Velneo con V7 hace que de una forma u otra todos empecemos una nueva etapa profesional.**

Conectividad

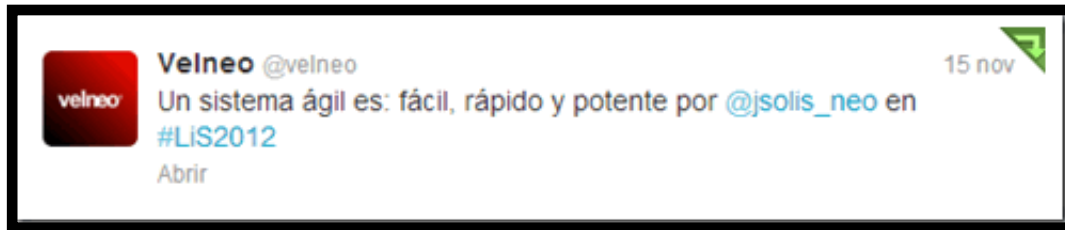
- Opciones: vModApache, vODBC, ODBC, DLL, ASCII y TCP/IP. El preferido... TCP/IP: "es la bomba".
- Casos: hospital, edición web y datamining twitter
- Resumen: **TCP/IP+API javascript+json**



Opciones poco explotadas hasta la fecha que **en combinación con cirrus.js o vModApache pueden permitir desarrollar cualquier tipo de integración.**

Gestión documental ágil

- **El 80% de los datos de una organización son “NO estructurados”** (documentos)
- Gestión documental ágil: **captura, gestión y entrega**
- Un escáner no es la gestión documental, ni una web que almacena documentos
- Un sistema de gestión de documentación ágil **tiene que ser fácil, rápido y potente**



Nuestra experiencia en la implantación de soluciones de gestión documental es amplia, hemos desarrollado soluciones para medianas y pequeñas empresas así como para instituciones públicas. Estas soluciones se basan en productos de gran alcance tales como SharePoint Portal Server, Laser Net, Apex y Scan Flow así como otras muchas tecnologías relacionadas.

Nuestra experiencia nos dice que las necesidades reales de las empresas trascienden más allá de la captura, gestión y entrega de la documentación (aún siendo los pilares fundamentales). El valor fundamental de la gestión documental está relacionado con los flujos de negocio que la documentación de las empresas manejan.

El secreto de la implantación de una buena gestión documental está en el nivel de integración de las distintas herramientas que usa diariamente el cliente (sistemas de captura, entrega, correo, notificaciones, almacenamiento, análisis, búsqueda, etc...).

IPAD+Android+Movilidad

- **PhoneGap**, su opción para implementar aplicaciones en plataformas móviles <http://phonegap.com/>
- Combinadas con otras tecnologías; **jQuery mobile framework, Sencha Touch, jqtouch**
- ¿Cuales son las claves del uso de PhoneGap+jQuery con Velneo V7? **1 desarrollo = n plataformas = rentabilidad**

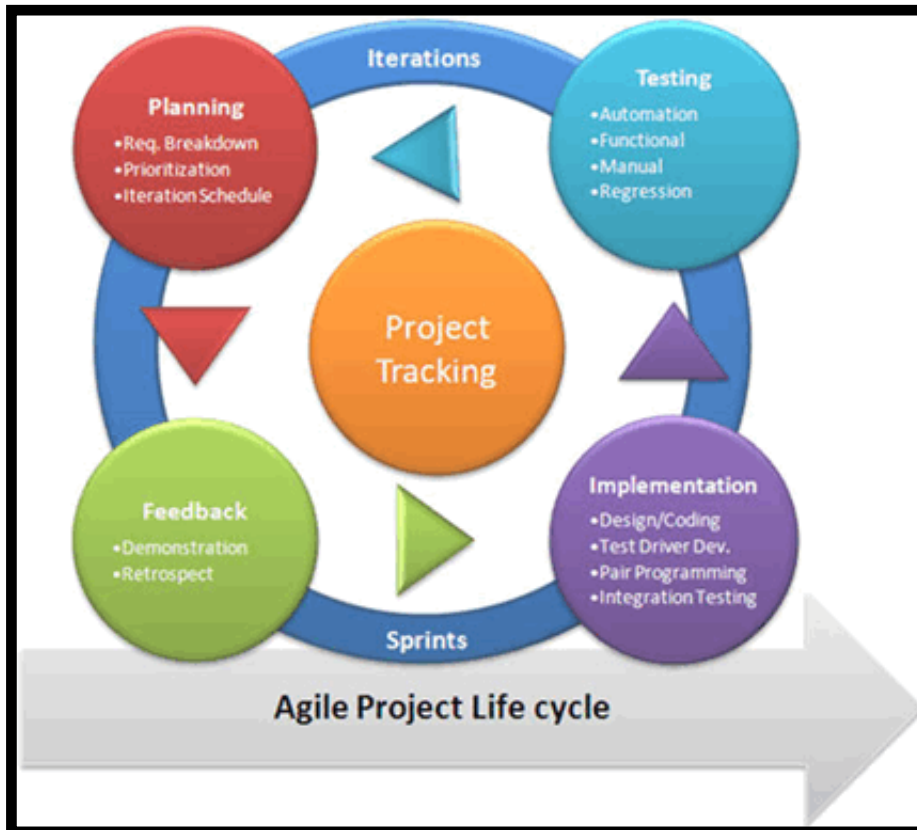


Nosotros no creemos que la solución más adecuada para el desarrollo de aplicaciones móviles pase por desarrollos tecnológicos apoyados en frameworks no nativos u html5 por lo que descartamos esta forma de desarrollo para nuestros productos móviles.

Hace unos días escribimos un artículo respecto al horizonte que está tomando Qt. Qt 5 de la mano de Digia dará soporte de primer nivel a los dos ecosistemas mayoritarios en el mundo de la movilidad. Esta sigue siendo nuestra apuesta, aún sabiendo de su riesgo y de los fracasos de ocasiones anteriores: <http://tipesoft.com/html5-una-oportunidad-para-velneo/>

Metodologías ágiles

- **Ciclos de vida del software en cascada:** requerimientos > diseño > construcción > testeo > envío e implantación > operaciones y mantenimiento. **Adolecen de grandes problemas** por su poco acercamiento a la realidad.
- **Otras formas de desarrollar software, metodologías ágiles.**
- Hay que **detectar las necesidades** y realizar pruebas de concepto continuas con los clientes y usuarios.
- **No te preocupe que tu producto sea BETA:** Hay que ir mejorándolo adecuadamente para cubrir las necesidades de sus usuarios.
- También tenemos que **llevar la agilidad al negocio.**
- **J. Welch**, CEO de General Electric dijo en su día: ***“si no te mueves a la velocidad del mercado ya estás muerto”***



Una afirmación que siempre tengo presente es la realizada hace no mucho tiempo por **Eric Schmidt**, CEO de Google. Predice que **la sociedad del futuro** se dividirá en tres estratos. La pertenencia a uno u otro **estará definida por “el uso que se hace de la tecnología y el acceso que se tiene a ella”**.

Una de cosecha propia: **“La tecnología cada vez es más barata y fácil de usar”**. Esta afirmación es la que genera las consecuencias que predice Eric Schmidt.

Neuromarketing

- **El neuromarketing nos ayuda a que nuestros clientes tomen la decisión que nosotros proponemos**
- **Diferencia** entre la parte derecha (**creativa**) y la izquierda (**lógica**) del **cerebro**.
- **Partes** del cerebro (**neocortex, neomamífero, reptil**), como piensa, siente y decide.
- **El subconsciente decide a que prestamos atención de forma consciente.**
- ¿Quieres 5€ ahora o 40€ el lunes que viene?. Si pensasteis en los 5€ es el cerebro reptil el que lo pensó.
- Formas de activar el cerebro: **comida, sexo y peligro**
- **Síndrome “porque yo lo valgo”**: sólo quiero lo que sea lo mejor, aunque también buscamos la relación calidad-precio.

Muy interesante, creo que tendré que empezar a leer algo sobre neuromarketing aplicado al mundo online.

Comunicar es motivar. Motivar es ganar

- Tenemos que **ser capaces de emocionar y de motivar** con el objetivo de convencer a nuestro cliente de que se lance
- **El 93% de las decisiones que tomamos son emocionales.** Hay que enamorar al cliente
- Hay **una clave** muy importante en el marketing: **el tiempo. Ni pasarse ni quedarse corto**
- ¿Cómo podemos comunicar con eficacia? el contacto también es clave, **hay que saber ESCUCHAR**
- **El negocio de la comunicación no está en el que habla, si no en el que escucha.**
- **La motivación empieza en uno mismo**, disfrutando de tu trabajo, influye en los demás positivamente
- Debemos **entrenar a nuestro cerebro en positivo**

Muy buenos consejos y **como bien apuntaba en su presentación aplicarlo no es sencillo, es más bien agotador.** Aun siendo así el beneficio es inmenso, por lo que no dudes en esforzarte.

Desarrollar software no es suficiente para ganar dinero

- ¿Cómo podemos hacer nuestro propio canvas?
- **Propuesta de valor, segmentar clientes, definir los canales, recursos clave, actividades críticas, proveedores clave, ingresos y costes.**
- **¿Por qué hacemos lo que estamos haciendo?, ¿lo estamos haciendo bien?, ¿es eficiente?**
- **Debemos centrarnos en el negocio**
- Para y reflexiona. *Show me the money.* ¿De qué manera hace dinero tu negocio?. KISS (Keep It Simple Stupid). Sigue las baldosas amarillas.

HOW-TO: FACILITATING BUSINESS MODEL INNOVATION

DESIGN OF A 3-DAY WORKSHOP

Alex Osterwalder @business_design
Patrick van der Pijl @patrickpijl

DAY 1

MORNING

Introduction to Business Model Canvas

INDUSTRY CHANGES

AFTERNOON

what's Apple's industry?

media! entertainment! software! hardware!

industry is not important

innovative business models cross industry boundaries

...but the TEAM in the room is crucial

templates

timers

sketch it out

describe our as-is business model

DAY 2

BUSINESS MODEL ENVIRONMENT

Key trends market Macro factors

Put it on a wall use sticky notes

Assessment: Assess as-is model - quickly! Strengths/weaknesses

2 stickies per team!

PROTOTYPING ALTERNATIVES

Pivoting through the day... ...WITHOUT falling in LOVE

- How to tell a story
- Present pitch next mornings
- Role-play, comics

Prepare for Day 3

Blue Ocean Here

DAY 3

PITCHING BM PROTOTYPES

- Quickly, and in engaging ways.
- Don't judge yet!

NEXT STEPS/TESTING

validation

Put some models in the fridge for later

take it out of the building

Jan 27 2012
San Francisco, CA
#bmgen

Rachel Smith
@ninmah
The Grove (grove.com)



[Algunos derechos reservados](#) por [Rachel Smith](#)

Todos necesitamos en el negocio del software a alguien que nos ayude con el apartado empresarial. Es clave en todo el proceso de desarrollo y comercialización de nuestros productos, sin este referente estamos normalmente avocados al fracaso.

A día de hoy **nosotros contamos con varias personas de negocio, entre ellas Fernando Herranz.** Fernando se incorporó a nuestro proyecto empresarial antes de empezar a programar una sola línea de código y a día de hoy es la pieza clave para alcanzar volumen de venta necesario.

Pragmatismo

- Pon **foco en el nicho**
- Consigue **replicar el modelo.**
- **Ingresos periódicos** recurrentes.
- **La programación es solo una pequeña parte** del negocio.
- **Hay que educar al cliente** (necesitarás tiempo).
- Hay que tener un modelo, que permita ganar dinero, que permita vivir y que permita disfrutar.
- **Lee el foro y el blog de Velneo.** Es tu trabajo. Necesitas formarte e informarte.
- **Decir “no” es muchas veces la solución.** Sobre todo **di “no” a todo lo que distorsione tu modelo de negocio.**

Desde mi punto de vista, en el fondo, la mejor presentación de la tarde. **Saber decir NO es clave para alcanzar los objetivos,** cualquier mala decisión por el camino puede agotar los recursos y fuerzas necesarias para conseguir el objeto del negocio.

Negocio en Velneo

- El **principal activo de Velneo es su comunidad.**
- **Somos diferentes.** Pero eso no nos hace peores, si no especiales.
- Habrá **formación presencial gratuita** de Velneo V7, curso, alojamiento y comida

¡GRATIS! para los N4.

- Se potenciará la **formación online** para España y Latinoamérica.
- Se abrirá un **centro de soporte específico en Latam.**

Grande Mario... La más divertida de todas las sesiones y con alguna novedad importante para los N4.

Resumen de conclusiones de este primer día (Por @AyudaVelneo):

- Hay que poner en producción un MVP, escuchar al cliente y desarrollar de forma ágil
- Tienes que disfrutar con lo que haces
- Hay que aprovechar el trabajo de los demás, compartir conocimiento y articular nuevos modelos de negocio