

SELECCIÓN DEL PROYECTO

Teniendo como propuesta querer comenzar con un startup el primer paso que debemos realizar es una anotación de todas las diferentes ideas que se nos ocurran sin meternos en el complejo pensamiento de analizar si es algo factible o no, en este paso debemos centrarnos en volcar todas las ideas que pensemos.

Propuestas de Proyecto

En nuestro caso definimos varias ideas teniendo como objetivo poder lograr un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero, el cual sea rentable y tenga opciones de innovación a futuro.

Las ideas que se nos ocurrieron son:

- Diagnósticos médicos.
- Sistemas de seguridad en el hogar.
- Vehículos autónomos.
- Detección y prevención de incendios forestales.
- Automatización de producción agrícola.
- Seguimiento de objetos y personas.
- Optimización de la agricultura.
- Realidad aumentada.

Analizando las diferentes propuestas decidimos partir de la idea “Detección y prevención de incendios forestales”, la cual se transformó mediante un brainstorming en “incendios en locales comerciales, detección de gases tóxicos y detecciones de robo”.

Estrategia de Desarrollo

Nuestra estrategia para el diseño del modelo de negocios Canvas se realiza con el apoyo de herramientas Large Lengual Model (LLM) principalmente ChatGPT. Para ello establecimos la ingeniería de nuestros prompts aplicando la parametrización de la pregunta, para obtener la opinión de asistentes con roles específicos.

Opinión y Consejos del Proyecto

Iniciando con el proyecto, estando en una etapa inicial utilizamos nuestro asistente poniéndolo como un experto inversor debido a que es la atención que un proyecto debe llegar a llamar para poder tener un próspero desarrollo. Utilizando ese rol le compartiremos cual es proyecto que pensamos realizar y cual es el objetivo que tenemos en este para poder saber cual es su opinión y que consejos nos puede dar desde su experiencia.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] , danos tu opinión y consejos acerca de un startup el cual contará con [grupo] con el objetivo de [objetivo] acerca de la [proyecto].

[rol]= experto inversionista especializado en tecnología

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información y un bombero especializado

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales

Como experto inversionista especializado en tecnología, veo un gran potencial en el proyecto propuesto por este equipo de estudiantes de ingeniería en sistemas de información y un bombero especializado. La detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales es un problema importante y de alta prioridad en muchos lugares, y un producto mínimo y viable en este espacio puede tener un gran impacto y valor en el mercado.

Mi consejo para este equipo sería centrarse en desarrollar un prototipo funcional y rentable lo antes posible. Es importante que el equipo tenga una comprensión clara de los requisitos del producto y de las necesidades del mercado, y que trabajen en estrecha colaboración con expertos en la industria para garantizar que su solución sea viable y útil.

Además, recomendaría que el equipo busque financiamiento en el mercado de inversores de capital de riesgo, ya que este proyecto tiene un gran potencial de crecimiento y escalabilidad. Al presentar su solución a inversores, el equipo debe destacar claramente los beneficios únicos y la propuesta de valor de su producto, junto con su plan de negocio y estrategia de marketing.

Por último, es importante que el equipo tenga un enfoque en la creación de una cultura empresarial sólida y un equipo de trabajo motivado y comprometido. La capacidad de trabajar en equipo, la pasión por el proyecto y el compromiso con los objetivos a largo plazo son críticos para el éxito de cualquier startup.

En resumen, como experto inversionista especializado en tecnología, veo un gran potencial en este proyecto y en este equipo. Al centrarse en desarrollar un prototipo funcional y rentable, buscar financiamiento de inversores de capital de riesgo, y crear una cultura empresarial sólida y un equipo de trabajo motivado, este equipo tiene todas las herramientas necesarias para alcanzar el éxito y hacer una gran diferencia en la detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales.

Segmentación de Clientes

Definición

La segmentación es utilizada para lograr distinguir entre usuarios y clientes y saber que están dispuestos a pagar por la propuesta. Debemos lograr identificar un perfil de nuestro cliente para poder guiar nuestra propuesta.

Potenciales Clientes

Lo que haremos en esta etapa será buscar información acerca de quiénes podrían ser nuestros posibles clientes de compra poniendo en juego de qué trata nuestro proyecto y solicitando a nuestro asistente que utilice el rol de experto en venta de productos como el que estamos desarrollando.

El objetivo de esto es primeramente conocer a qué grupos de clientes podemos llegar con nuestro producto y cuales son las ramas de clientes que cada grupo tenga.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol], dinos 5 potenciales clientes que nuestro proyecto de [proyecto] terminado tendrá teniendo en consideración que estará pensado para [país] y clasificando a los mismos entre [rango] y bríndanos una breve descripción de cuál es la necesidad que nuestro producto les satisface. Respóndeme en formato de tabla organizada de menor a mayor según la clasificación.

[rol]= experto en marketing de productos y/o servicios de seguridad especializado en robo, alerta temprana de incendios y monóxidos de carbono

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poca necesidad de nuestro producto, medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto, y alto como una gran necesidad de tener nuestro producto

Potencial Cliente	Clasificación	Descripción de la necesidad que nuestro producto satisface
Pequeña tienda de barrio	Bajo	La tienda de barrio tiene una baja necesidad de nuestro producto, ya que no maneja grandes cantidades de mercancía y no cuenta con empleados trabajando de manera constante.

Oficinas pequeñas y medianas	Medio	Las oficinas pequeñas y medianas tienen una necesidad intermedia de nuestro producto, ya que necesitan proteger sus activos y prevenir posibles daños en caso de incendios o fugas de monóxido de carbono.
Centros comerciales	Alto	Los centros comerciales tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que cuentan con una gran cantidad de locales y una gran afluencia de personas, lo que aumenta el riesgo de robos, incendios y fugas de monóxido de carbono.
Fábricas	Alto	Las fábricas tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que manejan grandes cantidades de maquinaria y materiales inflamables, aumentando el riesgo de incendios y fugas de monóxido de carbono que pueden poner en riesgo la seguridad de los trabajadores y las instalaciones.
Edificios de departamentos	Alto	Los edificios de departamentos tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que tienen múltiples unidades habitacionales y necesitan proteger a sus inquilinos de posibles incendios o fugas de monóxido de carbono que puedan ocurrir en el edificio.

Semejanzas entre los Potenciales Clientes

Utilizando la información obtenida de quienes son nuestros potenciales clientes lo usaremos como input para encontrar semejanzas entre cada uno de ellos.

Esta información es muy importante para el próspero desarrollo del proyecto.

Prompt

Dinos cuáles son las semejanzas que poseen entre sí cada uno de los clientes (Tiendas de Barrio, Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos). Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Semejanza, Descripción, Potenciales Clientes donde puedas clasificarse por cada semejanza y dándome una descripción menor a 40 palabras y luego nómbrame los Potenciales Clientes que participan de la semejanza.

Semejanza	Descripción	Potenciales Clientes
Seguridad	Todos los clientes buscan soluciones de seguridad para proteger sus bienes y trabajadores.	Tiendas de Barrio, Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos
Tecnología	Los clientes utilizan tecnología para mejorar su seguridad y eficiencia en sus operaciones.	Tiendas de Barrio, Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos
Prevención	Los clientes buscan medidas preventivas para evitar pérdidas o accidentes.	Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos, Tiendas de Barrio
Confianza	Todos los clientes buscan proveedores de confianza y servicios de calidad para su seguridad.	Tiendas de Barrio, Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos
Adaptabilidad	Los clientes necesitan soluciones adaptables a su entorno y necesidades específicas.	Oficinas Pequeñas y Medianas, Centros Comerciales, Fábricas, Edificios de Departamentos, Tiendas de Barrio

Cientes con el tipo de negocio de los potenciales clientes

En este punto decidimos desglosar en cinco clientes finales a cada uno de los clientes potenciales nombrados anteriormente. Es muy importante que le nombremos en el cuerpo del prompt la ubicación en donde debe basarse para lograr una respuesta más centrada en el contexto que la actividad se está desarrollando.

Prompt

Dinos 5 tipos de locales de tipo [tipo], que utilizarían nuestro producto de [proyecto], utilizando información de locales radicados en [país].

Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Tipo, Descripción, Clasificación donde pueden clasificarse según el rango [rango] que sea y dándome una descripción menor a 40 palabras.

[tipo]= pequeña tienda de barrio

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como un poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbono. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Tipo	Descripción	Clasificación
Kioscos	Los kioscos son tiendas pequeñas y están abiertos a menudo durante largas horas. Pueden ser vulnerables al robo y al monóxido de carbono debido a la falta de ventilación adecuada.	Medio
Ferreterías	Las ferreterías venden productos inflamables y herramientas eléctricas, lo que aumenta la probabilidad de un incendio accidental. Además, pueden ser objetivos de robo debido a la presencia de herramientas costosas.	Alto

Tiendas de comestibles	Las tiendas de comestibles son propensas a incendios debido a la presencia de cocinas y aparatos eléctricos en uso constante. Además, pueden ser víctimas de robo debido a la presencia de efectivo y productos costosos.	Alto
Tiendas de electrónica	Las tiendas de electrónica tienen productos costosos y pueden ser objetivo de robos. También pueden ser propensas a incendios debido a la presencia de dispositivos eléctricos en exhibición y almacenamiento.	Alto
Peluquerías	Las peluquerías tienen productos inflamables y herramientas eléctricas en uso constante, lo que aumenta la probabilidad de un incendio accidental. También pueden ser objetivo de robos debido a la presencia de efectivo y equipos costosos.	Medio

Dinos 5 tipos de locales de tipo [tipo], que utilizarían nuestro producto de [proyecto], utilizando información de locales radicados en [país].
Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Tipo, Descripción, Clasificación donde puedas clasificarme según el rango [rango] que sea y dándome una descripción menor a 40 palabras.

[tipo]= oficinas pequeñas y medianas

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Tipo	Descripción	Clasificación
------	-------------	---------------

Oficinas de contabilidad y finanzas	Por ser locales que manejan información confidencial y valiosa, es importante protegerlas ante robos y posibles incendios. También es necesario detectar la presencia de monóxido de carbono por cuestiones de seguridad de los empleados.	Alto
Consultorios médicos y odontológicos	Por su naturaleza, es importante contar con sistemas que detecten la presencia de incendios y monóxido de carbono, además de prevenir robos.	Alto
Estudios de abogados	Por manejar información valiosa, necesitan protección contra robos y posibles incendios. Además, detectar la presencia de monóxido de carbono es importante para la seguridad de los empleados.	Alto
Startups y empresas de tecnología	Al trabajar con equipos costosos y datos sensibles, es importante prevenir robos y detectar incendios. También es necesario detectar la presencia de monóxido de carbono por cuestiones de seguridad de los empleados.	Medio
Oficinas de diseño y arquitectura	Por trabajar con materiales inflamables y costosos, necesitan protección contra incendios y posibles robos. También es necesario detectar la presencia de monóxido de carbono por cuestiones de seguridad de los empleados.	Medio

Dinos 5 tipos de locales de tipo [tipo], que utilizarían nuestro producto de [proyecto], utilizando información de locales radicados en [país].
Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Tipo, Descripción, Clasificación donde puedas clasificarme según el rango [rango] que sea y dándome una descripción menor a 40 palabras.

[tipo]= centros comerciales

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad

intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Tipo	Descripción	Clasificación
Grandes Centros Comerciales	Grandes superficies comerciales con un gran flujo de personas y muchos locales comerciales.	Alto
Centros Comerciales Medianos	Centros comerciales con una cantidad moderada de locales comerciales y un flujo de personas moderado.	Medio
Pequeños Centros Comerciales	Centros comerciales pequeños con pocos locales comerciales y un flujo de personas limitado.	Bajo
Centros Comerciales de Barrio	Centros comerciales pequeños ubicados en barrios con un flujo de personas limitado.	Bajo
Centros Comerciales de Esparcimiento	Centros comerciales que se enfocan en ofrecer entretenimiento y servicios de esparcimiento como cines, boliches, restaurantes, etc.	Medio

Dinos 5 tipos de locales de tipo [tipo], que utilizarían nuestro producto de [proyecto], utilizando información de locales radicados en [país].
 Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Tipo, Descripción, Clasificación donde puedas clasificarme según el rango [rango] que sea y dándome una descripción menor a 40 palabras.

[tipo]= fabricas

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de

carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Tipo	Descripción	Clasificación
Fabricas alimenticias	Las fabricas alimenticias necesitan una detección temprana de monóxido de carbono y de incendios debido a los peligros asociados con los equipos de cocina y los gases de combustión de los hornos.	Medio - Alto
Fabricas de productos químicos	Las fábricas que producen productos químicos y otras sustancias inflamables son especialmente propensas a incendios, por lo que una detección y alerta temprana es esencial.	Alto
Fabricas de textiles	Las fabricas de textiles utilizan maquinaria pesada y sustancias químicas inflamables que pueden provocar incendios. Una detección y alerta temprana es esencial para minimizar los daños.	Medio - Alto
Fabricas de metal	Las fabricas de metal suelen usar equipos y maquinaria pesada, lo que aumenta el riesgo de incendios. La detección temprana y la alerta son esenciales para minimizar los daños.	Medio - Alto
Fabricas de papel	Las fabricas de papel utilizan maquinaria pesada y sustancias químicas inflamables, lo que aumenta el riesgo de incendios. La detección temprana y la alerta son esenciales para minimizar los daños.	Medio - Alto

Dinos 5 tipos de locales de tipo [tipo], que utilizarían nuestro producto de [proyecto], utilizando información de locales radicados en [país].

Entrégame el resultado en formato de tabla utilizando las columnas Tipo, Descripción, Clasificación donde puedas clasificarme según el rango [rango] que sea y dándome una descripción menor a 40 palabras.

[tipo]= edificios de departamentos

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[país] =Argentina

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Tipo	Descripción	Clasificación
Edificios de departamentos	El producto puede ser útil en la detección temprana de incendios y monóxido de carbono, así como en la prevención de robos en áreas comunes.	Medio a alto
Edificios de oficinas	La detección temprana de incendios y monóxido de carbono es esencial para la seguridad de los ocupantes, y la prevención de robos puede proteger los bienes de la empresa.	Medio a alto
Hospitales	La detección temprana de incendios y monóxido de carbono es crucial para proteger a los pacientes y al personal, y la prevención de robos puede asegurar la seguridad de los suministros médicos y equipos.	Alto
Hoteles	El producto puede ser útil en la detección temprana de incendios y monóxido de carbono, así como en la prevención de robos en las habitaciones y áreas comunes.	Medio a alto

Restaurantes	La detección temprana de incendios y monóxido de carbono es crucial para proteger a los clientes y al personal, y la prevención de robos puede asegurar la seguridad de los suministros y equipos de cocina.	Medio a alto
--------------	--	--------------

Variables que determinen a nuestros clientes

Evaluaremos ahora las variables a tener en cuenta para poder clasificar nuestros potenciales clientes entre más y menos propensos a sufrir un incidente de los cuales cubrimos con nuestro producto en desarrollo.

Prompt

Teniendo en cuenta los siguientes locales que te nombraré, dínos cuáles son las variables a tener en cuenta que determinan que estos sean más o menos propensos a ser robados, incendiados o tener accidentes con el monóxido de carbono.

Otórgame el resultado en formato de tabla con las columnas Factor, Descripción, Clasificación. La descripción debe ser de al menos 40 palabras. La clasificación será a través del rango [rango].

[locales]= quioscos, ferreterías, tiendas de comestibles, tiendas de electrónica, peluquerías
[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbono. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Factor	Descripción	Clasificación
Ubicación	Localizarse en áreas con altos índices de criminalidad aumenta el riesgo de robo.	Alto
Seguridad	Las medidas de seguridad como cámaras, alarmas y cerraduras pueden disminuir la posibilidad de robo.	Medio

Valor de la mercancía	Locales con productos de alto valor son más propensos a ser robados.	Alto
Tipo de mercancía	Productos inflamables o peligrosos aumentan el riesgo de incendio o accidentes de monóxido de carbono.	Alto
Mantenimiento	La falta de mantenimiento en sistemas eléctricos, calefacción y equipos aumenta el riesgo de incendios y accidentes de monóxido de carbono.	Medio

Teniendo en cuenta los siguientes locales que te nombrare ([locales]) dinos cuales son las variables a tener en cuenta que determina que estos sean más o menos propensos a ser robados, incendiados o tener accidentes con el monóxido de carbono.

Otórgame el resultado en formato de tabla con las columnas Factor, Descripción, Clasificación. La descripción debe ser menos a 40 palabras. La clasificación será a través del rango [rango].

[locales]= oficinas de contabilidad y finanzas, consultorios médicos y odontólogos, estudio de abogados, startup y empresas de tecnología, oficinas de diseño arquitectura
[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbono. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Factor	Descripción	Clasificación
Seguridad	Tipo y calidad de cerraduras y alarmas	Medio
Protección contra incendios	Existencia y calidad de extintores y sistema de detección de incendios	Bajo

Control de monóxido de carbono	Existencia y mantenimiento de sistemas de ventilación y detección de monóxido de carbono	Bajo
Tipo de vecindario	Seguridad y nivel de riesgo en la zona	Medio
Medidas de seguridad adicionales	Existencia de cámaras de seguridad y personal de seguridad	Alto

Teniendo en cuenta los siguientes locales que te nombrare ([locales]) dinos cuales son las variables a tener en cuenta que determina que estos sean más o menos propensos a ser robados, incendiados o tener accidentes con el monóxido de carbono.

Otórgame el resultado en formato de tabla con las columnas Factor, Descripción, Clasificación. La descripción debe ser menos a 40 palabras. La clasificación será a través del rango [rango].

[locales]= grandes centros comerciales, medianos centros comerciales, pequeños centros comerciales, centros comerciales de barrio, centros comerciales de esparcimiento
[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Factor	Descripción	Clasificación
Ubicación	Dependiendo de la zona en que se encuentren los centros comerciales, pueden ser más o menos propensos al robo	Bajo a Alto
Sistema de seguridad	Los sistemas de seguridad implementados pueden reducir el riesgo de robo y accidentes con monóxido de carbono	Bajo a Alto
Mantenimiento de instalaciones	El mantenimiento de instalaciones eléctricas y de gas es fundamental para prevenir incendios y accidentes con monóxido de carbono	Bajo a Alto

Tamaño y cantidad de locales	A mayor tamaño y cantidad de locales, mayor riesgo de robos y siniestros	Bajo a Alto
Control de acceso	El control de acceso de personas y vehículos ayuda a reducir el riesgo de robos y siniestros	Bajo a Alto

Teniendo en cuenta los siguientes locales que te nombrare ([locales]) dinos cuales son las variables a tener en cuenta que determina que estos sean más o menos propensos a ser robados, incendiados o tener accidentes con el monóxido de carbono.

Otórgame el resultado en formato de tabla con las columnas Factor, Descripción, Clasificación. La descripción debe ser menos a 40 palabras. La clasificación será a través del rango [rango].

[locales]= fabricas alimenticias, fábricas de productos químicos, fábricas de textiles, fábricas de metal, fábricas de papel

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Factor	Descripción	Clasificación
Materiales inflamables	La presencia de materiales inflamables como gases, líquidos, sólidos combustibles, aumenta el riesgo de incendios.	Alto
Equipos eléctricos	La falta de mantenimiento en los equipos eléctricos o su mal uso puede causar cortocircuitos y aumentar el riesgo de incendios.	Alto
Seguridad física	La falta de medidas de seguridad física como vallas, cámaras y sistemas de alarmas aumentan el riesgo de robos y vandalismo.	Alto

Control de acceso	La falta de control de acceso puede aumentar el riesgo de robos y la entrada de personas no autorizadas.	Medio
Ventilación	La falta de ventilación adecuada puede aumentar el riesgo de acumulación de monóxido de carbono y otros gases tóxicos.	Medio
Capacitación del personal	La falta de capacitación del personal en materia de prevención y seguridad puede aumentar el riesgo de accidentes y errores humanos.	Bajo

Teniendo en cuenta los siguientes locales que te nombrare ([locales]) dinos cuales son las variables a tener en cuenta que determina que estos sean más o menos propensos a ser robados, incendiados o tener accidentes con el monóxido de carbono.

Otórgame el resultado en formato de tabla con las columnas Factor, Descripción, Clasificación. La descripción debe ser menos a 40 palabras. La clasificación será a través del rango [rango].

[locales]= edificios con departamentos, edificios de oficinas, hospitales, hoteles, restaurantes

[rango]= bajo, medio y alto. Determinando bajo como una poco propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando medio como una necesidad intermedia entre bajo y alto de propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos. Determinando alto como un gran propenso a incendio, robo y/o detección de monóxido de carbonos.

Factor	Descripción	Clasificación
Ubicación	Áreas de alta criminalidad aumentan el riesgo de robos en edificios con departamentos, edificios de oficinas y hoteles.	Alto
Mantenimiento	Falta de mantenimiento en instalaciones eléctricas y de gas pueden causar incendios en edificios con departamentos, edificios de oficinas, hospitales, hoteles y restaurantes.	Alto

Seguridad	Falta de medidas de seguridad como cámaras, vigilancia y sistemas de alarma pueden aumentar el riesgo de robos en edificios con departamentos, edificios de oficinas, hospitales, hoteles y restaurantes.	Medio
Actividad	Hospitales y restaurantes tienen una mayor actividad y uso de equipos que aumentan el riesgo de accidentes con monóxido de carbono.	Medio
Protección contra incendios	La presencia de sistemas de detección y extinción de incendios reduce el riesgo de incendios en edificios con departamentos, edificios de oficinas, hospitales, hoteles y restaurantes.	Bajo

Propuesta de Valor

Definición

Como propuesta de valor entendemos que se trata acerca de una práctica marketing la cual tiene como objetivo darle al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo un negocio en particular puede ser relevante para él.

El primer paso esperado por la startup es lograr que nuestros clientes lleguen hasta nuestro producto por medio de recomendaciones de usuarios que ya utilicen el mismo y/o a través de publicidades de nuestro producto las cuales los atraigan para investigar y saber si podrían o no cumplir sus necesidades utilizándolo.

Para lograr esto lo que realizamos es una encuesta con la cual los nuevos usuarios interesados puedan definir si su necesidad se podrá satisfacer o no (ENCUESTA 2).

Nuestra startup ofrece para usuarios con miedo a no estar seguros un tiempo determinado luego de la compra de nuestro producto en el cual podrá devolver sin ningún gasto adicional el mismo si su necesidad no se logró satisfacer. El periodo de tiempo que se dará es de aproximadamente 30 días, y en caso de una devolución el usuario deberá devolver en perfectas condiciones el producto y en su caja original, caso contrario se negará la devolución. Finalmente luego de la devolución se realizará una encuesta acerca de su experiencia con el producto y cuál fue la necesidad que este no pudo cumplir (ENCUESTA 3).

Para continuar con la planificación se evaluará la experiencia de cada usuario luego de su compra realizando una encuesta para saber su opinión acerca de este y si es posible que encuentre ciertos detalles en los cuales crea que se pueda mejorar (ENCUESTA 1).

Diseñamos un circuito esperado el cual nuestro cliente recorre hasta llegar con nuestro producto.

1. PUBLICIDAD Y/O RECOMENDACIÓN DE UN USUARIO YA DEL PRODUCTO.
2. PRUEBA Y COMPRA DEL PRODUCTO.
3. EVALUACIÓN DE USO Y/O PRESENTACIÓN DE POSIBLES MEJORAS A SER REALIZADAS (USO DE ENCUESTAS).
4. RECOMENDACIONES DEL PRODUCTO.

Encuestas

Encuesta de Experiencia del Cliente

En la próxima encuesta se le dará un enfoque de que el cliente nos pueda dar datos relevantes acerca de su experiencia con el producto que nos sirvan para el desarrollo del

producto. Para esto utilizamos nuestro asistente desde el rol de un experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo. Además mencionamos nuevamente cuál es nuestro proyecto, quienes lo realizaran y en donde.

Prompt

Poniéndote en el [rol] dime 10 preguntas clave que se le haría a un cliente para saber si nuestro producto pudo satisfacer su necesidad y/o problema, estas deben ser objetivas para el desarrollo del producto y la experiencia del usuario. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] este se diseñará en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas PREGUNTA, RESPUESTAS y OBJETIVO DE LA PREGUNTA. Siendo la columna RESPUESTAS tres opciones de respuesta de las cuales el usuario debe seleccionar. Ten en cuenta que las preguntas y respuestas deben ser de fácil interpretación para el usuario.

[rol]= experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

¡Claro! Aquí tienes 10 preguntas clave para evaluar la satisfacción del cliente respecto a nuestro sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en Argentina:

PREGUNTA	RESPUESTAS	OBJETIVO DE LA PREGUNTA
1. ¿El sistema ha sido efectivo en alertar sobre situaciones de riesgo?	Sí / No / A veces	Evaluar la efectividad percibida del sistema.
2. ¿Qué tan fácil le resultó instalar y configurar el sistema?	Fácil / Moderado / Difícil	Entender la facilidad de uso desde la instalación.
3. ¿Considera que las alertas enviadas son claras y fáciles de entender?	Sí / No / Algo	Evaluar la claridad de las notificaciones.

4. ¿El sistema ha sido útil para prevenir situaciones de riesgo?	Sí / No / No lo sé	Determinar la utilidad percibida del sistema.
5. ¿Está satisfecho con la cobertura del sistema en su espacio?	Sí / No / Parcialmente	Evaluar la eficacia de cobertura del sistema.
6. ¿Ha tenido algún problema técnico recurrente con el sistema?	Sí / No / Algunas veces	Identificar posibles problemas técnicos.
7. ¿Qué tan rápido recibe las alertas una vez que se activa el sistema?	Rápido / Moderado / Lento	Evaluar la rapidez de respuesta del sistema.
8. ¿Considera que el sistema es una inversión justificada para su seguridad?	Sí / No / No estoy seguro	Evaluar la percepción de valor del sistema.
9. ¿Qué tan satisfecho está con la interfaz y usabilidad del sistema?	Muy satisfecho / Satisfecho / Insatisfecho	Evaluar la experiencia de usuario con la interfaz.
10. ¿Recomendaría este sistema a otros?	Sí / No / Tal vez	Determinar el nivel de satisfacción general y la posibilidad de recomendación.

Estas preguntas ayudarán a recopilar información valiosa sobre la experiencia del cliente con el sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo, permitiendo identificar áreas de mejora y evaluar la satisfacción global del usuario.

Encuesta para un posible futuro cliente

En la próxima encuesta utilizando el asistente en el rol de un experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo se le dará un enfoque para atraer futuros clientes, información de problemas por los cuales acuden a nuestro producto y nos pueda dar datos relevantes acerca de su necesidad para la cual requiere utilizar nuestro producto.

Poniéndote en el [rol] dime 10 preguntas clave que se le haría a un usuario que desea saber si nuestro producto puede satisfacer su necesidad y/o problema, estas deben ser objetivas para el desarrollo del producto y la experiencia del usuario. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] este se diseñará en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas PREGUNTA, RESPUESTAS y OBJETIVO DE LA PREGUNTA. Siendo la columna RESPUESTAS tres opciones de respuesta de las cuales el usuario deba seleccionar. Ten en cuenta que las preguntas y respuestas deben ser de fácil interpretación para el usuario.

[rol]= experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo

[país]= Argentina

¡Por supuesto! Aquí tienes las 10 preguntas clave para evaluar si nuestro producto puede satisfacer las necesidades del usuario en relación con el proyecto de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en Argentina:

PREGUNTA	RESPUESTAS	OBJETIVO DE LA PREGUNTA
1. ¿Tiene experiencia previa con sistemas de seguridad similares?	Sí / No / Algo	Evaluar la familiaridad del usuario con este tipo de sistemas.
2. ¿Cuáles son sus principales preocupaciones de seguridad en su entorno actual?	Incendios / Robos / Monóxido de carbono	Identificar los riesgos más relevantes para el usuario.

3. ¿Prefiere un sistema que se integre con dispositivos móviles para notificaciones instantáneas?	Sí / No / Indiferente	Comprender la preferencia del usuario en cuanto a la conectividad del sistema.
4. ¿Cuántos espacios necesita cubrir con el sistema de alerta?	1-2 / 3-5 / Más de 5	Determinar la extensión del área a proteger.
5. ¿Qué nivel de personalización busca en las alertas y notificaciones del sistema?	Mínimo / Moderado / Completo	Entender la necesidad de personalización de las alertas.
6. ¿Qué importancia le da a la facilidad de instalación y configuración del sistema?	Muy importante / Importante / No es relevante	Evaluar la prioridad del usuario en la instalación del sistema.
7. ¿Desea tener la capacidad de monitorear el sistema remotamente?	Sí / No / A veces	Verificar el interés del usuario en el monitoreo a distancia.
8. ¿Cuál es su presupuesto estimado para un sistema de seguridad como este?	Bajo / Moderado / Alto	Conocer las expectativas financieras del usuario.
9. ¿Prefiere un sistema con características adicionales de video vigilancia?	Sí / No / Tal vez	Explorar la preferencia del usuario sobre la vigilancia visual.
10. ¿Qué tan pronto le gustaría implementar este sistema en su entorno?	Lo antes posible / En algunos meses / Sin prisa	Determinar la urgencia de la implementación del sistema.

Estas preguntas están diseñadas para ayudar a comprender las necesidades y preferencias del usuario en relación con el proyecto de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en Argentina.

Encuesta para devolución del cliente

En la próxima encuesta utilizando el asistente en el rol de un experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo intentaremos saber la razón por la cual el cliente no pudo cubrir su necesidad con nuestro producto y su experiencia con este.

Poniéndote en el [rol] dime 10 preguntas clave que se le haría a un cliente que desea devolver nuestro producto debido a que pudo satisfacer su necesidad y/o problema, estas deben ser objetivas para el desarrollo del producto y la experiencia del usuario. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] este se diseñará en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas PREGUNTA, RESPUESTAS y OBJETIVO DE LA PREGUNTA. Siendo la columna RESPUESTAS tres opciones de respuesta de las cuales el usuario deba seleccionar. Ten en cuenta que las preguntas y respuestas deben ser de fácil interpretación para el usuario.

[rol]= experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en softwares de alerta preventiva de incendios y robo

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

Claro, aquí te presento 10 preguntas clave que se podrían realizar a un cliente que desee devolver nuestro sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en Argentina:

PREGUNTA	RESPUESTAS	OBJETIVO DE LA PREGUNTA
1. ¿Cuál es el motivo principal por el que desea devolver el producto?	Problemas técnicos / No cubre necesidades / Otra razón	Identificar la razón principal de la devolución.

2. ¿Ha experimentado dificultades significativas al usar el sistema?	Sí / No / A veces	Evaluar la facilidad de uso del producto.
3. ¿Ha encontrado que el sistema no se ajusta a sus expectativas?	Sí / No / Parcialmente	Determinar las expectativas no cumplidas.
4. ¿Ha tenido problemas frecuentes con las notificaciones o alertas del sistema?	Sí / No / A veces	Identificar problemas con las notificaciones.
5. ¿El sistema ha presentado fallas que hayan afectado su confianza en él?	Sí / No / No lo sé	Evaluar la fiabilidad percibida del sistema.
6. ¿El producto no cumplió con la cobertura esperada en su espacio?	Sí / No / Parcialmente	Entender las expectativas de cobertura.
7. ¿Qué aspectos específicos del sistema considera que no cumplieron con sus necesidades?	Alertas poco claras / Problemas de configuración / Otros aspectos	Identificar áreas específicas de insatisfacción.
8. ¿Ha tenido una experiencia negativa en la interacción con la interfaz del sistema?	Sí / No / En algunos casos	Evaluar la experiencia del usuario con la interfaz.
9. ¿Considera que el sistema es demasiado complejo para su uso diario?	Sí / No / Algunas veces	Evaluar la complejidad percibida del sistema.

10. ¿Ha encontrado dificultades al recibir soporte técnico o asistencia?	Sí / No / No he solicitado soporte	Identificar problemas en el servicio de atención al cliente.
--	------------------------------------	--

Estas preguntas ayudarán a comprender los motivos detrás de la insatisfacción del cliente con el sistema de detección y alerta temprana, proporcionando información valiosa para mejorar el producto y la experiencia del usuario.

Valor Agregado

El valor agregado que le daremos a nuestro producto es la posibilidad de adaptabilidad que el mismo tiene con el usuario. Esto se debe a que le ofrecemos al cliente la posibilidad de que este personalice su producto según su necesidad y requerimiento. En caso contrario que el usuario no desee de esta opción presentaremos 2 productos ya preparados, estos modelos se identifican con el nombre de HOME y PREMIUM.

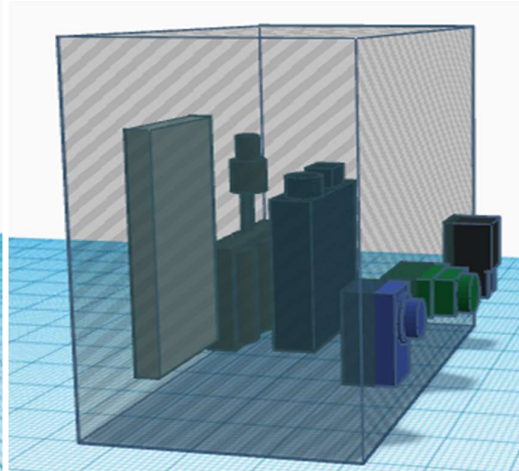
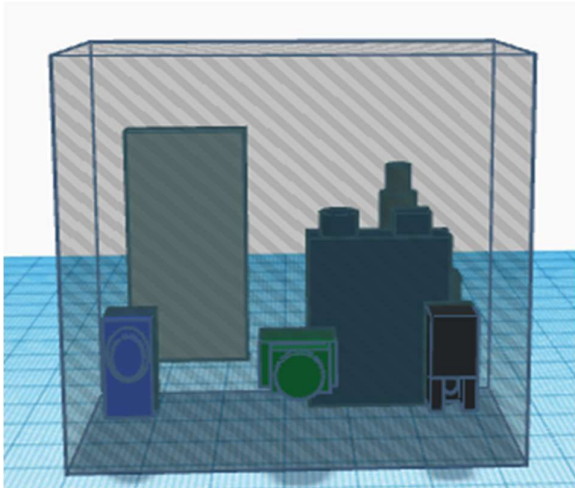
En el modelo HOME nos encontraremos con un único producto el cual contará con sensores para incendio y movimiento, y con la capacidad de notificar al usuario si el mismo detecta una anomalía fuera de un rango de horario establecido por el cliente.

En el modelo PREMIUM nos encontraremos con un combo en el cual se incluye un producto con los sensores para incendio, movimiento y cámara, este además de la capacidad de notificar al cliente luego de una anomalía incluirá una central de procesamiento donde el usuario podrá acceder para ver en tiempo real cada uno de los productos instalados para realizar un seguimiento unificado de todos.

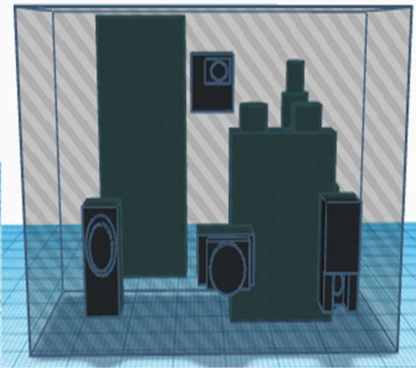
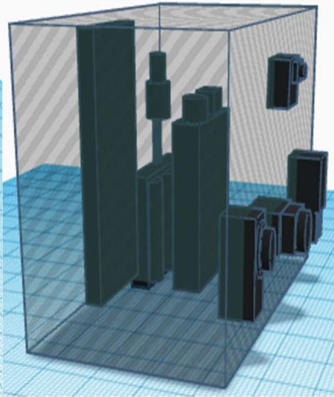
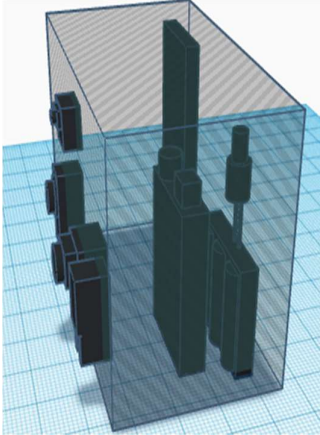
Diseño Prototipo

Para poder imaginarnos como se verá nuestro producto utilizamos una herramienta de diseño 3D para poder modelar como se verá nuestro producto en ambos modelos: HOME y PREMIUM.

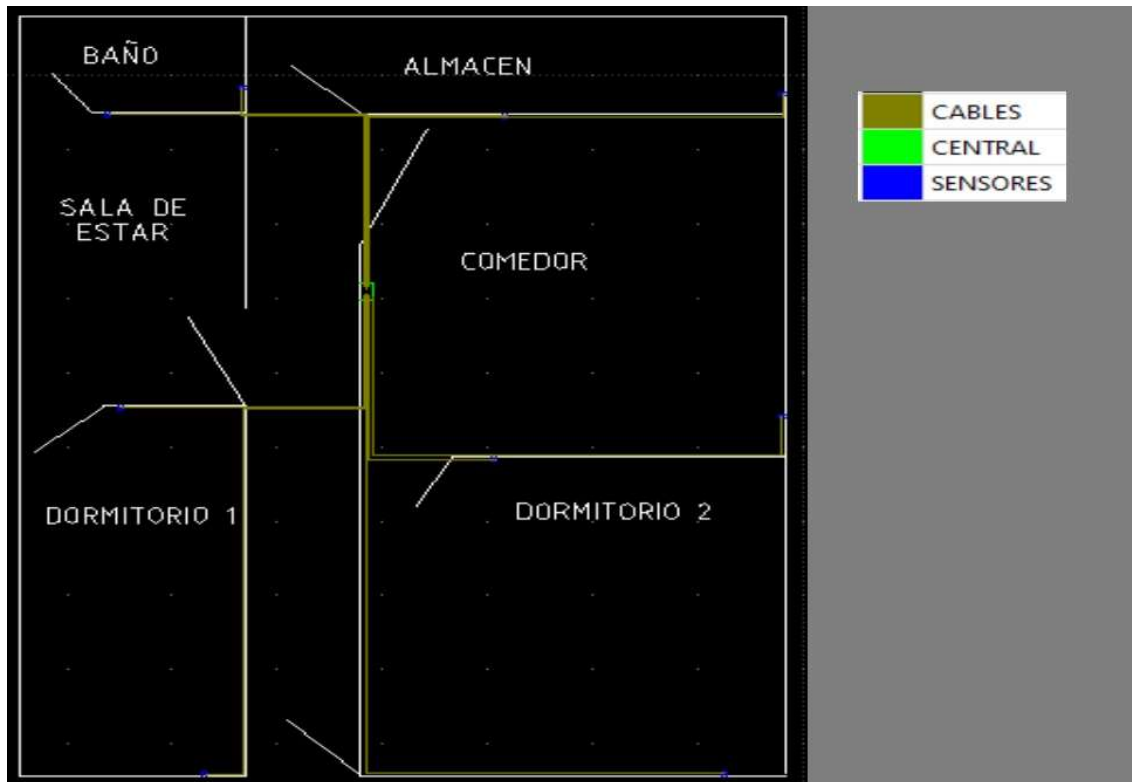
- Prototipo HOME:



- Prototipo PREMIUM:



Diseño del Producto Instalado en una Sala



Indicadores de Medición

Utilizando a nuestro asistente ahora desde el rol de un experto en diseño de productos con experiencia en productos de seguridad contra incendios y/o robos realizamos la búsqueda de potenciales indicadores los cuales podamos utilizar para medir nuestra propuesta de valor. Realizamos un prompt el cual nos pueda definir los 3 principales a utilizar.

Prompt

Poniéndote en el [rol] dinos cuáles serán nuestros principales indicadores de medición en nuestro startup de [proyecto] teniendo en cuenta que nuestra propuesta de valor radica en [propuesta] cuyo segmento de clientes potenciales se encuentra en [país] para poder obtener [indicador].

El resultado lo quiero en formato de tabla, utilizando las columnas INDICADOR, DESCRIPCIÓN, FÓRMULA, TEMPORALIDAD y OBJETIVO DEL INDICADOR.

[rol] = experto en diseño de productos con experiencia en productos de seguridad contra incendios y/o robos

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo en locales comerciales

[propuesta]= sistema de monitoreo para la detección y prevención de robo e incendios en locales comerciales

[indicador] = 3 indicadores estratégicos que evalúen nuestra propuesta de valor en el producto mínimo viable

[país] =Argentina

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	TEMPORALIDAD	OBJETIVO DEL INDICADOR
Adopción del Producto	Mide el número de nuevos usuarios de nuestro sistema de seguridad.	Número de nuevos usuarios / Total de usuarios potenciales.	Mensual	Incrementar la adopción del producto en los locales comerciales de Argentina.
Tiempo de Detección	Mide el tiempo que tarda el sistema en detectar un incidente (incendio, monóxido de carbono o robo).	Tiempo desde que ocurre el incidente hasta que el sistema lo detecta.	Cada incidente	Reducir el tiempo de detección a un mínimo para permitir una respuesta rápida.
Satisfacción del Cliente	Mide el grado de satisfacción del cliente con nuestro sistema de seguridad.	Resultado promedio de encuestas de satisfacción del cliente.	Trimestral	Mantener o mejorar la satisfacción del cliente con nuestro producto, buscando un promedio de 8/10 o superior.

Principales Causas por las Cuales Utilizan Nuestro Producto

En este punto lo que intentamos realizar es un estudio del mercado en el cual intentamos identificar a raíz de saber cuál es el problema y/o necesidad a cubrir por nuestros potenciales clientes para requerir de nuestro producto y para esto ponemos en juego un prompt generado anteriormente en clientes potenciales donde nos solo pedimos que nos los nombre sino que también debía darme la necesidad que ellos tenían.

Para finalizar luego de obtener esta información debemos averiguar qué diferencia tenemos en comparación con nuestros competidores.

Prompt

utilizando la siguiente respuesta dada anteriormente:

Potencial Cliente

Clasificación

Descripción de la necesidad que nuestro producto satisface

Pequeña tienda de barrio

Bajo

La tienda de barrio tiene una baja necesidad de nuestro producto, ya que no maneja grandes cantidades de mercancía y no cuenta con empleados trabajando de manera constante.

Oficinas pequeñas y medianas

Medio

Las oficinas pequeñas y medianas tienen una necesidad intermedia de nuestro producto, ya que necesitan proteger sus activos y prevenir posibles daños en caso de incendios o fugas de monóxido de carbono.

Centros comerciales

Alto

Los centros comerciales tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que cuentan con una gran cantidad de locales y una gran afluencia de personas, lo que aumenta el riesgo de robos, incendios y fugas de monóxido de carbono.

Fábricas

Alto

Las fábricas tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que manejan grandes cantidades de maquinaria y materiales inflamables, aumentando el riesgo de incendios y fugas de monóxido de carbono que pueden poner en riesgo la seguridad de los trabajadores y las instalaciones.

Edificios de departamentos

Alto

Los edificios de departamentos tienen una gran necesidad de nuestro producto, ya que tienen múltiples unidades habitacionales y necesitan proteger a sus inquilinos de posibles incendios o fugas de monóxido de carbono que puedan ocurrir en el edificio.

Dinos cuáles son las 5 principales causas por las cuales estos clientes potenciales requieren del uso de nuestro producto.

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas CAUSA, PROBLEMA A RESOLVER.

CAUSA	PROBLEMA A RESOLVER
Protección de activos y mercancías	Prevenir robos y pérdidas de mercancía en tiendas y locales.
Prevención de incendios y daños a la propiedad	Evitar pérdidas económicas y daños materiales en oficinas, centros comerciales, fábricas y edificios de departamentos.
Seguridad de los empleados y usuarios	Salvaguardar la integridad física de las personas en caso de incendios, fugas de monóxido de carbono y robos.
Cumplimiento de normativas y regulaciones de seguridad	Garantizar el cumplimiento de requisitos legales y normas de seguridad en diferentes entornos comerciales y residenciales.
Tranquilidad y confianza en la protección y seguridad	Brindar paz mental a los propietarios y administradores al saber que su negocio, propiedad o comunidad están protegidos.

Competencia en el Mercado

A diferencia de la competencia nosotros vamos a ofrecer un producto el cual se encargará de darnos una alarma en caso de robo, en caso de incendio o en caso de detectar monóxido de carbono en el lugar, todo en un único producto y/o personalizable según lo requiera el cliente. Es por esto que concretar específicamente cuales son nuestros principales competidores nos resulta difícil ya que cada competidor diseña un producto específico para cada causa, es decir, competidores de productos de prevención de incendio, competidores de productos de prevención de gases y competidores de prevención de robo.

Generamos un prompt para poder verificar esto (PROMPT 1). Luego de esto realizamos otra consulta en la cual verificamos si nuestros potenciales clientes preferirían nuestro producto y/o elegirían utilizar un producto desarrollado con una única función (PROMPT 2).

Prompt 1

Poniéndote en el [rol] dime cuáles crees que serán los 5 potenciales competidores al producto desarrollado por nuestra startup. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] este se diseñará en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas NOMBRE DEL FABRICANTE, MODELO DE PRODUCTO y CAUSA CON LA QUE NOS AFRONTA.

[rol]= experto analista de mercado de productos de seguridad con experiencia en productos de prevención de incendios, robo y gases.

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

NOMBRE DEL FABRICANTE	MODELO DE PRODUCTO	CAUSA CON LA QUE NOS AFRONTA
Competidor A	Sistema de detección de incendios básico	Ofrece una solución básica de detección de incendios sin la funcionalidad de alerta temprana y sin detección de monóxido de carbono.
Competidor B	Sistema de seguridad contra robos	Se centra exclusivamente en la protección contra robos, sin ofrecer detección de incendios ni alertas relacionadas con monóxido de carbono.
Competidor C	Sistema de monitoreo de gases	Proporciona detección de gases, pero no incluye funciones de detección de incendios ni protección contra robos.

Competidor D	Sistema de alarma contra intrusos	Enfocado únicamente en la detección y alerta de intrusiones, sin incluir características de prevención de incendios ni detección de gases.
Competidor E	Sistema de control de acceso	Se especializa en el control de acceso a través de cerraduras electrónicas y sistemas de identificación, sin cubrir detección de incendios.

Es importante destacar que la tabla proporcionada es una simulación y los competidores reales pueden variar en función del mercado y la situación específica del proyecto en Argentina. Se recomienda realizar un análisis de mercado exhaustivo para identificar a los competidores más relevantes en el contexto del proyecto.

Prompt 2

Sabiendo cuáles serán nuestros principales clientes del producto queremos averiguar si a los mismos les seguirá interesando que nuestro producto sea un combo unificado de detección de robo, detección de incendio y detección de monóxido de carbono. También nos interesa saber si que el producto tenga este valor agregado de unificar todas las detecciones en un mismo producto puede atraernos nuevos clientes los cuales no se habían puesto en consideración anteriormente. Haciendo hincapié en que nuestra ubicación es Argentina.

Como resultado obtenemos:

Para responder a la pregunta planteada, podríamos realizar una investigación de mercado que nos permita conocer la opinión de nuestros potenciales clientes sobre la oferta de un combo unificado de detección de robo, incendio y monóxido de carbono. Podríamos hacer encuestas, entrevistas y análisis de datos para obtener información valiosa sobre la percepción que los clientes tienen sobre nuestro producto y su valor agregado.

Sin embargo, a partir de los datos presentados en la tabla, podemos hacer algunas observaciones preliminares. Por un lado, vemos que los clientes con una necesidad alta de nuestro producto son las fábricas, los edificios de departamentos y los

centros comerciales. Estos clientes podrían ser particularmente sensibles a la oferta de un combo unificado, ya que necesitan protección contra múltiples riesgos y podrían estar dispuestos a pagar más por una solución integral.

Por otro lado, vemos que las oficinas pequeñas y medianas tienen una necesidad intermedia de nuestro producto, lo que sugiere que podrían ser menos propensas a optar por un combo unificado, especialmente si esto implica un costo adicional significativo. En cuanto a las pequeñas tiendas de barrio, vemos que tienen una baja necesidad de nuestro producto, por lo que es menos probable que estén interesadas en un combo unificado.

En cuanto a si la oferta de un combo unificado puede atraernos nuevos clientes, es posible que esto dependa en gran medida de nuestra estrategia de marketing y ventas. Podríamos destacar los beneficios de tener una solución integral en lugar de múltiples dispositivos separados, y destacar la facilidad de instalación y uso de nuestro producto. También podríamos explorar la posibilidad de ofrecer paquetes promocionales o descuentos para atraer a nuevos clientes.

En resumen, la oferta de un combo unificado de detección de robo, incendio y monóxido de carbono podría ser atractiva para ciertos clientes con una alta necesidad de protección integral. Sin embargo, esto dependerá de diversos factores, como el costo adicional que esto implique, la percepción de valor que los clientes tengan de nuestro producto y nuestra capacidad para comunicar efectivamente sus beneficios.

En resumen verificamos que el valor agregado que le daremos a nuestro producto en la startup de unificar en un mismo producto todo podría acercarnos al interés de muchos grandes compradores como lo son las fábricas. En cambio los pequeños clientes como lo son por ejemplo las tiendas de ropa podrían tener un mayor interés en tener un producto con menos funcionalidades para que el producto tenga un menor costo.

Enfoque del Startup

El enfoque que nuestra startup tendrá será dirigido a cada cliente en específico, donde cada uno pueda personalizar su producto según su necesidad y presupuesto.

Esto nos ayudará a cubrir un margen mucho mayor de clientes ya que nuestro producto no se cerrará en los 2 productos predefinidos que ofrecemos a la venta directa como lo son los paquetes HOME y PREMIUM, sino que cada producto será el que cada cliente requiera y pueda acceder.

Canales

Definición

Un canal lo podemos definir como todo aquel medio a través del cual nos comunicamos con los clientes y le hacemos llegar la propuesta de valor. El objetivo que queremos lograr es encontrar el acceso más rápido y de menor costo posible hasta los clientes.

A estos los podemos clasificar según su función o según cómo interactúan con el cliente:

- Según su función:
 - Comunicación: se utilizan para informar a los clientes y generar interés sobre nuestro producto. También se utiliza para brindar servicios de atención al cliente y postventa.
 - Distribución: son los que empleamos para hacer llegar al mercado nuestros productos.
 - Ventas: son medios para acercar nuestra propuesta de valor al cliente con la finalidad de promover las ventas, especialmente en el corto plazo.
- Según su interacción con el cliente:
 - Directos: son canales propios que se utilizan para obtener beneficios por reducción de costos al establecer una interacción directa con los clientes.
 - Indirectos: estos son medios externos a la empresa que facilitan a los clientes el acceso a nuestro producto, aunque generen un incremento en el coste final.

Canalizamos Nuestra Propuesta de Valor

Canal para que el cliente conozca nuestro producto

En el caso de nuestro proyecto el primer canal que debemos analizar es a través del cual el cliente nos conocerá y evaluará, es decir, debemos encontrar nuestro canal de comunicación ideal para atraer a los clientes.

Para esto lo que haremos será poner a nuestro asistente en el rol de un experto en marketing le comentaremos acerca de cuál es nuestro proyecto para que desde la experiencia de este rol nos brinde información de como llegar a los clientes.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] dime cuáles crees que serán los 2 principales canales [canal], teniendo como objetivo [objetivo]. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] radicado en una primera instancia en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas CANAL, DESCRIPCIÓN, TEMPORALIDAD y OBJETIVO DEL CANAL.

[rol]= experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en productos de prevención de incendios, robo y gases tóxicos

[canal]= por los cuales nuestros productos podrán hacerse conocer por los clientes y donde estos puedan evaluarlo

[objetivo] = obtener datos relevantes para el desarrollo, estrategia de venta y como lograr el mayor impacto de promoción posible

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

CANAL	DESCRIPCIÓN	TEMPORALIDAD	OBJETIVO DEL CANAL
Sitio web y blog	Crear un sitio web oficial y un blog donde se pueda mostrar información detallada sobre el producto y sus beneficios	Permanente	Permitir a los clientes potenciales acceder a información relevante, conocer las características y beneficios del producto, y obtener datos de contacto para la venta
Ferias y eventos	Participar en ferias y eventos de seguridad, tecnología o industria donde se puedan mostrar y demostrar el producto	Eventual	Presentar el producto de manera directa a los clientes, generar interés, establecer contactos y obtener datos de retroalimentación para el desarrollo y la estrategia de venta

Estos canales son solo ejemplos y se deben adaptar según las necesidades y características específicas del proyecto en Argentina. Se recomienda utilizar una combinación de canales que permita alcanzar al público objetivo de manera efectiva, obtener datos relevantes para el desarrollo y la estrategia de venta, y lograr un impacto de promoción óptimo para el producto.

Canal para el servicio post-venta de nuestro producto

En este punto debemos definir cuál será el canal mas optimo para que el usuario pueda sacar sus dudas después de haber comprado el producto.

Utilizaremos a nuestro asistente en el rol de un experto en marketing explicando cuál es nuestro proyecto para que desde la experiencia de este rol nos brinde información de cómo mantener un buen asesoramiento post-venta.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] dime cuáles crees que serán los 2 principales canales [canal], teniendo como objetivo [objetivo]. Recuerda que nuestro proyecto es un [proyecto] radicado en una primera instancia en [país] por un [grupo].

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas CANAL, DESCRIPCIÓN, TEMPORALIDAD y OBJETIVO DEL CANAL.

[rol]= experto en marketing de productos de seguridad con experiencia en productos de prevención de incendios, robo y gases tóxicos

[canal]= por los cuales nuestros clientes podrán mantener un asesoramiento post venta

[objetivo] = responder todas sus consultas sobre el producto

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

CANAL	DESCRIPCIÓN	TEMPORALIDAD	OBJETIVO DEL CANAL
Soporte técnico	Establecer un servicio de soporte técnico disponible por teléfono, correo electrónico o chat en el sitio web	Permanente	Brindar asesoramiento y solución de problemas técnicos a los clientes después de la compra del producto
Redes sociales	Mantener presencia activa en las principales redes sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)	Permanente	Permitir a los clientes realizar consultas y recibir respuestas rápidas sobre el producto a través de las redes sociales

Estos canales son ejemplos que se adaptan al objetivo de mantener un asesoramiento post venta en Argentina. Es importante seleccionar aquellos canales que sean más efectivos para el público objetivo y que permitan una comunicación fluida y oportuna para responder todas las consultas y brindar el soporte necesario a los clientes.

Activación de Clientes

En este punto nos encargaremos de analizar cuál es el porcentaje de usuarios a los que llegamos y cuántos de estos son los que podemos transformar en clientes.

Para esto lo que haremos será utilizar nuestro asistente desde el rol de un experto analista de mercados para buscar cuales son los indicadores con los que debemos contar para poder realizar este análisis.

Prompt

Utilizando la siguiente lista de nuestros potenciales clientes ([clientes]) del proyecto [proyecto]. Poniéndote en el rol de [rol] dinos [objetivo]. Recuerda que el proyecto está radicado en [país] por un [grupo].

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas INDICADOR, FÓRMULA y EXPLICACIÓN . Siendo la columna FÓRMULA donde nos definas la ecuación para poder controlar el indicador. Finalmente dentro de la columna EXPLICACIÓN quiero que nos determines cual es el rango de valor esperado que defina el éxito en este proceso.

[rol]= experto analista de mercados con experiencia en productos de seguridad y prevención de incendios, robo y gases tóxicos

[objetivo] = que podemos realizar para transformar nuestros usuarios en clientes de nuestro producto y dinos en la columna INDICADOR cuales son los indicadores necesarios para medir esta actividad

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

[rango]= 0 y 100, siendo 0 como ninguno, 50 como un nivel intermedio y 100 como el máximo

[clientes]= Pequeña tienda de barrio, Oficinas pequeñas y medianas, Centros comerciales, Fábricas, Edificios de departamentos

Claro, para medir la conversión de usuarios a clientes potenciales en el proyecto de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo, con el fin de transformar usuarios en clientes, se pueden utilizar varios indicadores. Aquí hay una tabla con los indicadores necesarios para medir esta actividad:

INDICADOR	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
-----------	---------	-------------

Tasa de Conversión	$(\text{Número de clientes adquiridos} / \text{Número total de usuarios}) * 100$	Mide el porcentaje de usuarios que se convierten en clientes en la pequeña tienda de barrio.
Porcentaje de Interacción	$(\text{Número de usuarios que interactúan con el producto} / \text{Número total de usuarios}) * 100$	Evalúa qué porcentaje de usuarios tiene algún tipo de interacción o contacto con el producto en las oficinas pequeñas y medianas.
Índice de Atracción	$(\text{Número de nuevos usuarios} / \text{Número total de usuarios}) * 100$	Mide la capacidad del producto para atraer nuevos usuarios en los centros comerciales.
Tasa de Retención	$((\text{Número de usuarios al final del período} - \text{Número de nuevos usuarios}) / \text{Número de usuarios al inicio del período}) * 100$	Indica qué proporción de usuarios continúa utilizando el producto en un período determinado en las fábricas.
Nivel de Satisfacción	(Puntuación promedio de satisfacción de los usuarios)	Evalúa el grado de satisfacción de los usuarios con el producto en los edificios de departamentos.

El éxito en la conversión de usuarios a clientes dependerá de varios factores, pero en términos generales, un rango de valor esperado para estos indicadores podría ser:

- Tasa de Conversión: Idealmente superior al 10%.
- Porcentaje de Interacción: Más del 50% sería un buen objetivo.
- Índice de Atracción: Un aumento constante en nuevos usuarios es positivo.

- Tasa de Retención: Se espera que sea lo más cercana posible al 100%.
- Nivel de Satisfacción: Valores superiores al 70-80% indicarían una buena satisfacción con el producto.

Retención

Este es una métrica ligada a la rentabilidad que nos permite potenciar aspectos positivos de nuestra estrategia o mejorar en cual sea el caso.

Para esto lo que haremos será utilizar nuestro asistente desde el rol de un experto analista de mercados para buscar cuales son los indicadores con los que debemos contar para poder analizar la lealtad de nuestros clientes y a cuantos podemos retener en el startup.

Prompt

Utilizando la siguiente lista de nuestros potenciales clientes ([clientes]) del proyecto [proyecto]. Poniéndote en el rol de [rol] dinos [objetivo]. Recuerda que el proyecto está radicado en [país] por un [grupo].

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas INDICADOR, FÓRMULA y EXPLICACIÓN . Siendo la columna FÓRMULA donde nos definas la ecuación para poder controlar el indicador. Finalmente dentro de la columna EXPLICACIÓN quiero que nos determines cual es el rango de valor esperado que defina el éxito en este proceso.

[rol]= experto analista de mercados con experiencia en productos de seguridad y prevención de incendios, robo y gases tóxicos

[objetivo] = que podemos realizar para lograr contener y cuidar a nuestros clientes y con que indicadores podemos medir esta tarea

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

[clientes]= Pequeña tienda de barrio, Oficinas pequeñas y medianas, Centros comerciales, Fábricas, Edificios de departamentos

Claro, para lograr contener y cuidar a nuestros clientes en el proyecto de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo, se pueden utilizar varios indicadores clave. Aquí está la tabla con los indicadores y su explicación:

INDICADOR	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
-----------	---------	-------------

Tasa de Retención	$((\text{Clientes al final del período} - \text{Nuevos clientes}) / \text{Clientes al inicio del período}) * 100$	Mide qué proporción de clientes se mantienen con respecto al total de clientes iniciales en la pequeña tienda de barrio.
Índice de Lealtad	(Promedio de la puntuación de lealtad de los clientes)	Evalúa el nivel de lealtad de los clientes hacia el producto o servicio en las oficinas pequeñas y medianas.
Tasa de Recurrencia	$(\text{Número de compras repetidas} / \text{Número total de clientes}) * 100$	Indica qué porcentaje de clientes en los centros comerciales realiza compras repetidas, lo que muestra su satisfacción y confianza en el producto o servicio.
Índice de Satisfacción	(Puntuación promedio de satisfacción de los clientes)	Evalúa el grado de satisfacción de los clientes con el producto o servicio en las fábricas.
Valor del Cliente	(Ingresos generados por el cliente - Costo de adquisición del cliente)	Mide la rentabilidad y valor que cada cliente aporta al negocio, restando el costo de adquisición de los ingresos generados por ese cliente.

El rango de valor esperado para estos indicadores puede variar según el contexto y la industria, pero en términos generales:

- Tasa de Retención: Se busca un valor cercano al 100% indicando una retención alta de clientes.
- Índice de Lealtad: Valores superiores al 7/10 pueden considerarse buenos niveles de lealtad.

- Tasa de Recurrencia: Un valor superior al 20-25% puede considerarse satisfactorio.
- Índice de Satisfacción: Se espera un valor superior al 70-80% para indicar una alta satisfacción.
- Valor del Cliente: Dependerá del costo de adquisición, pero en general, se busca que sea superior a 3-5 veces el costo de adquisición para ser rentable.

Churn

En este punto nos encargaremos de analizar qué porcentaje de clientes perdemos luego de que prueben nuestro producto. Esto es un dato muy importante para analizar la causa de pérdida de cada cliente potencial para poder corregir en el desarrollo del producto en general o dar un trato más personalizado al cliente perdido puntualmente.

Para esto lo que haremos será utilizar nuestro asistente desde el rol de un experto analista de mercados para buscar cuales son los indicadores con los que debemos contar para poder analizar la pérdida de clientes. Dato muy importante debido a que refleja una ineficiencia en el startup.

Prompt

Utilizando la siguiente lista de nuestros potenciales clientes ([clientes]) del proyecto [proyecto]. Poniéndote en el rol de [rol] dinos [objetivo]. Recuerda que el proyecto está radicado en [país] por un [grupo].

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas INDICADOR, FÓRMULA y EXPLICACIÓN . Siendo la columna FÓRMULA donde nos definas la ecuación para poder controlar el indicador. Finalmente dentro de la columna EXPLICACIÓN quiero que nos determines cual es el rango de valor esperado que defina el éxito en este proceso.

[rol]= experto analista de mercados con experiencia en productos de seguridad y prevención de incendios, robo y gases tóxicos

[objetivo] = que podemos realizar para lograr encontrar la causa y/o problema por el cual perdemos clientes al momento posterior a que estos prueben nuestro producto y también nos interesa saber con qué indicadores podemos medir esta tarea

[proyecto]= sistema de detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[país]= Argentina

[grupo]= grupo de estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información

[clientes]= Pequeña tienda de barrio, Oficinas pequeñas y medianas, Centros comerciales, Fábricas, Edificios de departamentos

Entendido, para detectar y comprender las posibles causas por las cuales estamos perdiendo clientes después de que prueben nuestro producto, se pueden utilizar ciertos indicadores clave. Aquí está la tabla con los indicadores y sus explicaciones:

INDICADOR	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Tasa de Abandono	$(\text{Clientes al inicio del período} - \text{Clientes al final del período}) / \text{Clientes iniciales} * 100$	Mide el porcentaje de clientes que dejaron de ser clientes tras probar el producto en la pequeña tienda de barrio.
Índice de Retroalimentación	(Promedio de calificaciones de retroalimentación de clientes)	Evalúa la calidad de la retroalimentación proporcionada por los clientes después de probar el producto en las oficinas pequeñas.
Tasa de Conversión	$(\text{Nuevos clientes} / \text{Total de leads}) * 100$	Indica qué porcentaje de leads (clientes potenciales) se convierten en clientes después de probar el producto en centros comerciales.
Índice de Insatisfacción	$(\text{Número de quejas o reclamaciones} / \text{Total de clientes}) * 100$	Mide el porcentaje de clientes que expresaron insatisfacción después de probar el producto en las fábricas.

Costo de Adquisición de Clientes	(Costo total de ventas y marketing / Nuevos clientes adquiridos)	Calcula el costo promedio que incurre para adquirir a un nuevo cliente en los edificios de departamentos.
----------------------------------	--	---

El rango de valor esperado para estos indicadores puede variar dependiendo del contexto y la industria, sin embargo:

- Tasa de Abandono: Se busca minimizar esta tasa. Valores por encima del 10-15% podrían indicar un problema.
- Índice de Retroalimentación: Valores altos (7/10 o más) podrían indicar una retroalimentación satisfactoria.
- Tasa de Conversión: Se busca un valor superior al 10-15%, indicando una buena conversión de leads a clientes.
- Índice de Insatisfacción: Se espera un valor inferior al 5-7% para mostrar una satisfacción general.
- Costo de Adquisición de Clientes: Se busca mantener este costo lo más bajo posible, en comparación con el valor del cliente a largo plazo.

Relación con los Clientes

La relación que establezcamos con nuestros clientes es muy importante no solo visto desde el punto de vista económico sino que ganamos mucho más que eso gracias a su información de conformidad y/o disconformidad con el producto, haciéndonos llegar ya sea a través de nuestras encuestas o mediante algún medio de comunicación directo a la empresa. Un cliente conforme es también el encargado y gracias a quien nuestra red de clientes se amplía notablemente ya que este nos recomiende con demás personas que necesiten un producto similar y/o motive en la adquisición de uno.

Identificación de Clientes

Este proceso nuestro producto no tendrá problema ya que uno de fuertes que posee es su poder de adaptabilidad según el producto requerido y al cual pueda acceder nuestro usuario. Para poder lograr esto generamos un producto mínimo el cual posee lo básico para la funcionalidad esperada, y a este se le pueden ir agregando las funcionalidades que el cliente desee en caso de ser necesario.

Tipo de Relación con el Cliente

La relación que tendremos con el cliente será personalizada en casos especiales en los que el trabajo dependa del funcionamiento de una red con varios productos funcionando en simultáneo, para el resto utilizaremos una plataforma virtual a la cual el usuario pueda acceder y de entrada se encuentre con el producto mínimo a comprar, pero a su vez que tenga al alcance las mejoras posibles a agregar y con su explicación de funcionamiento en cada una.

Medición de la Experiencia del Cliente

Utilizando nuestro asistente desde el rol de un experto en marketing y dándole como información nuevamente nuestro proyecto buscaremos indicadores para poder analizar la conformidad que los clientes poseen pre y post compra.

Luego de esto pediremos al asistente que nos cuente su forma de evaluación al cliente para poder determinar la satisfacción de ellos entre crítico, bajo, medio y alto.

Prompt

Poniéndote en el [rol] dime cuáles crees que serán nuestros 3 principales indicadores de medición en nuestro startup para [indicador] teniendo en cuenta que nuestra propuesta de valor radica en un [propuesta] cuyo segmento de clientes potenciales se encuentra en [país].

El resultado otórgalo en formato de tabla, utilizando las columnas NOMBRE INDICADOR, DESCRIPCIÓN, FÓRMULA, TEMPORALIDAD y OBJETIVO DEL INDICADOR.

[rol] = experto en marketing especializado en ventas de productos antincendios

[propuesta]= sistema de monitoreo para la detección y prevención de robo, incendios y gases tóxicos

[indicador] = evaluar la conformidad del cliente tanto en consultas previas y post compra

[país] =Argentina

NOMBRE INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	TEMPORALIDAD	OBJETIVO DEL INDICADOR
Tasa de Conversión de Consultas	Mide la proporción de consultas realizadas por los clientes potenciales que se convierten en compras efectivas.	$(\text{Consultas convertidas en ventas} / \text{Total de consultas}) \times 100$	Mensual / Trimestral	Evaluar la eficacia de convertir consultas en ventas y optimizar el proceso de consultas y ventas.
Índice de Satisfacción Post Compra	Evalúa el nivel de satisfacción de los clientes después de realizar una compra, mediante encuestas y retroalimentación.	$(\text{Clientes satisfechos} / \text{Total de clientes encuestados}) \times 100$	Trimestral / Anual	Medir la satisfacción de los clientes después de realizar una compra y tomar medidas para mejorar su experiencia.

Tiempo Promedio de Respuesta	Calcula el tiempo medio en que se responde a las consultas de los clientes, mostrando la eficiencia del servicio.	(Suma de tiempos de respuesta / Total de consultas)	Mensual / Semestral	Garantizar una respuesta rápida y eficiente a las consultas, lo que mejora la satisfacción del cliente.
------------------------------	---	---	---------------------	---

Describe en una tabla como evaluas la satisfacción del cliente en el resultado anteriormente dado.

Realiza la tabla utilizando las columnas NIVEL DE SATISFACCIÓN y DESCRIPCIÓN DE SATISFACCIÓN.

NIVEL DE SATISFACCIÓN	DESCRIPCIÓN DE SATISFACCIÓN
Alto	Los clientes consultan con frecuencia y muestran un alto interés en el producto. Se convierten en compras exitosas y muestran satisfacción post compra en las encuestas.
Medio	Los clientes consultan ocasionalmente y algunas se convierten en compras. La satisfacción post compra es variable según las encuestas.
Bajo	Los clientes muestran poco interés en consultar o comprar el producto. La satisfacción post compra es baja y hay demoras en las respuestas a las consultas.

Crítico	Los clientes no muestran interés en el producto y no realizan consultas ni compras. La insatisfacción post compra es alta y hay falta de respuesta a las consultas.
---------	---

Focos del Startup

En este punto utilizaremos nuestro asistente para poder analizar qué focos son los necesarios para el próspero desarrollo de nuestro startup, es decir, en que debemos centrar la estrategia de nuestros startup para poder cumplir un cierto objetivo.

Para poder realizar esto lo que haremos será ubicar a nuestro asistente en el rol de un experto analista de mercados para que desde su experiencia pueda definirnos el enfoque que nuestra startup deberá tener para lograr cumplir con el objetivo de elaborar un producto mínimo y viable.

Prompt

Poniéndote en el [rol] dime cuáles crees que serán nuestros 5 principales focos de nuestro startup para [foco] teniendo en cuenta que nuestra propuesta de valor radica en un [propuesta] cuyo segmento de clientes potenciales se encuentra en [país].

El resultado otórgalo en formato de tabla, utilizando las columnas NOMBRE FOCO y OBJETIVO DEL FOCO.

[rol] = experto analista de mercado especializado en startups de seguridad contra incendios
 [propuesta]= sistema de monitoreo para la detección y prevención de robo, incendios y gases tóxicos

[foco] = obtener un producto mínimo viable el cual sea de fácil uso, eficaz y con la capacidad de adaptarse a los diferentes problemas de los clientes como así también a su condición económica

[país] =Argentina

NOMBRE FOCO	OBJETIVO DEL FOCO
Diseño de Interfaz Intuitiva	Desarrollar una interfaz de usuario simple y amigable, que permita a los clientes interactuar fácilmente con el sistema y comprender su funcionamiento.

Versatilidad y Adaptabilidad	Diseñar el producto con la capacidad de adaptarse a diferentes tipos de infraestructuras y necesidades de los clientes, ofreciendo soluciones personalizadas.
Eficiencia en la Detección	Garantizar una detección precisa y rápida de robos, incendios y gases tóxicos, brindando confianza en la eficacia del sistema para proteger a los clientes.
Escalabilidad y Flexibilidad	Construir una base tecnológica escalable que permita crecer y añadir características adicionales según las necesidades cambiantes de los clientes.
Opciones de Precio y Financiamiento	Ofrecer modelos de precios flexibles y opciones de financiamiento que se adapten a diferentes condiciones económicas de los clientes en Argentina.

Métodos de Recompensación de la Lealtad del Cliente

La lealtad de un cliente es algo muy importante que como empresa debemos cuidar y valorar a través de la otorgación de recompensas, es por esto que decidimos utilizar nuestro asistente en el rol de un experto en marketing para poder hallar tres métodos a través de los cuales podamos recompensar a nuestros clientes mantener la lealtad de ellos.

Prompt

Poniéndote en el [rol] dime cuáles crees que serán nuestros 3 principales métodos para lograr cautivar y mantener una lealtad de cada uno de nuestros clientes con nuestro startup teniendo en cuenta que nuestra propuesta de valor radica en un [propuesta] cuyo segmento de clientes potenciales se encuentra en [país].

El resultado otórgalo en formato de tabla, utilizando las columnas NOMBRE MÉTODO y OBJETIVO.

[rol] = experto en marketing especializado en ventas de productos antincendios

[propuesta]= sistema de monitoreo para la detección y prevención de robo, incendios y gases tóxicos
[país] =Argentina

NOMBRE MÉTODO	OBJETIVO
Programas de Fidelización	Implementar programas de recompensas y beneficios exclusivos para incentivar la repetición de compra y la permanencia de los clientes en el tiempo.
Atención Personalizada	Brindar un servicio al cliente excepcional, resolver consultas y problemas de manera rápida y personalizada, generando una experiencia positiva.
Actualizaciones Constantes	Ofrecer actualizaciones y mejoras continuas en el producto, incorporando nuevas funcionalidades y tecnologías para mantener el interés y satisfacción del cliente.

Basado en el anterior resultado que me brindaste, define cuáles crees que serían las 3 recompensas principales que debemos otorgar en nuestro programa de fidelización. El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas RECOMPENSA y OBJETIVO.

RECOMPENSA	OBJETIVO
------------	----------

Descuentos en Próximas Compras	Incentivar a los clientes a realizar compras recurrentes ofreciendo descuentos exclusivos en futuras adquisiciones.
Acceso a Características Premium	Ofrecer a los clientes fieles acceso a funciones y características premium del sistema, mejorando su experiencia.
Soporte Técnico Prioritario	Brindar soporte técnico prioritario y exclusivo para resolver consultas y problemas de manera más rápida y eficiente.

Basado en el anterior resultado que me brindaste, define cuáles crees que serían los 3 tipos principales de actualizaciones que debemos estudiar e innovar constantemente.

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas ACTUALIZACIÓN y OBJETIVO.

ACTUALIZACIÓN	OBJETIVO
Integración de Nuevas Tecnologías	Incorporar las últimas tecnologías y avances en detección, comunicación y análisis de datos para mejorar la eficacia y precisión del sistema.
Mejoras en la Interfaz de Usuario	Actualizar y optimizar la interfaz de usuario para garantizar una experiencia intuitiva y agradable para los usuarios.

Expansión de la Cobertura Geográfica

Ampliar la cobertura del sistema a nuevas áreas geográficas, permitiendo que más usuarios tengan acceso a la protección y seguridad ofrecida.

Recursos Clave

Definición

Como recursos clave entendemos que identificar los elementos con los que debe contar nuestro proyecto es una tarea fundamental la cual nos permite alinear el desarrollo del proyecto de nuestra startup y logremos llevar a cabo la actividad.

Estos recursos pueden ser recursos físicos, intelectuales, económicos y/o humanos.

Costos Fijos

Lo que haremos será calcular cuales son nuestros costos fijos que tenemos armando el producto base, es decir , lo mínimo que requiere para funcionar ya que el producto será personalizable según la necesidad y presupuesto que tenga cada cliente.

FECHA PRESUPUESTO: 14/08/2023				
ELEMENTO	PRECIO U\$S	PRECIO \$	VENDEDOR	LINK
Boton Pulsador Redondo Con Retencion 1a 250v Verde Na	1.866277306	\$653.20	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-728279189-boton-pulsador-redondo-con-retencion-1a-250v-verde-na-JM#polycard_cliente=bookmarks
Bateria Holder Porta Pila 4 X Aa Con Plug Conexion Arduino	4.752351335	\$1,663.32	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-761978747-bateria-holder-porta-pila-4-x-aa-con-plug-conexion-arduino-JM#polycard_cliente=bookmarks
Modem Gsm Gprs Sim800I V2.0 5v Sim800 C/ Antena Ilytarg	44.97117718	\$15,739.91	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-679538899-modem-gsm-gprs-sim800i-v20-5v-sim800-c-antena-itytarg

				JM#polycard client=bookmarks
Cable Adaptador De Bateria 9v Plug Dc Arduino Iytarg	2.434769417	\$852.17	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-821132743-cable-adaptador-de-bateria-9v-plug-dc-arduino-itytarg-JM#polycard client=bookmarks
40 Cables Macho Hembra Dupont 30cm Arduino	6.712682039	\$2,349.44	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-747007804-40-cables-macho-hembra-dupont-30cm-arduino-JM#polycard client=bookmarks
40 Cables Macho Macho 10cm Premium Dupont Arduino Iytarg	4.99848301	\$1,749.47	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-636863416-40-cables-macho-macho-10cm-premium-dupont-arduino-itytarg-JM#polycard client=bookmarks
Pack 40 Cables Hembra Hembra 10cm Dupont Arduino Protoboard	3.936969053	\$1,377.94	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-621201661-pack-40-cables-hembra-hembra-10cm-dupont-arduino-protoboard-JM#polycard client=bookmarks
Teclado Membrana Matricial 4x4 Autoadhesivo Arduino Iytarg	5.286711165	\$1,850.35	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-636840034-teclado-membrana-matricial-4x4-autoadhesivo-arduino-itytarg-JM#polycard client=bookmarks
Arduino Uno Atmega328p R3 Smd Ch340g Sin	26.67627427	\$9,336.70	TIENDA.ITYT	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-651605020-

Cable Itytarg				arduino-uno-atmega328p-r3-smd-ch340g-sin-cable-itytarg-JM#polycard_cliente=bookmarks
Fuente Para Protoboard 5v 3.3v Salida Usb Mb102 Arduino Xd42	4.057949029	\$1,420.28	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M LA-628909958-fuente-para-protoboard-5v-33v-salida-usb-mb102-arduino-xd42-JM#polycard_cliente=bookmarks
20 X Led Rectangular Diodo 2x5x7mm 27mm Brillantes Rojo	1.96867415	\$689.04	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M LA-752129154-20-x-led-rectangular-diodo-2x5x7mm-27mm-brillantes-rojo-JM#polycard_cliente=bookmarks
20 X Led Rectangular Diodo 2x5x7mm 17mm Brillantes Azul	1.968712075	\$689.05	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M LA-752129888-20-x-led-rectangular-diodo-2x5x7mm-17mm-brillantes-azul-JM#polycard_cliente=bookmarks
Modulo Camara Omnivision Ov7670 - Arduino Pic Arm Msp430 Avr	6.220039442	\$2,177.01	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M LA-621167938-modulo-camara-omnivision-ov7670-arduino-pic-arm-msp430-avr-JM#polycard_cliente=bookmarks
Sensor De Gas Mq135 Nh3 Nox Co2 Alcohol Benzeno Humo	6.030036408	\$2,110.51	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M LA-706340077-sensor-de-gas-mq135-nh3-nox-co2-alcohol-benzeno-humo

				JM#polycard client=bookmarks
Modulo Detector Movimiento Sensor Infrarrojo Arduino Sr501	2.605810073	\$912.03	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-620127338-modulo-detector-movimiento-sensor-infrarrojo-arduino-sr501-JM#polycard client=bookmarks
Protoboard Breadboard 830 Puntos Experimentador Arduino	7.266762743	\$2,543.37	Candy-Ho	https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-620121972-protoboard-breadboard-830-puntos-experimentador-arduino-JM#polycard client=bookmarks
	TOTAL EN \$	\$46,113.79		
	Valor U\$S			
	350			

Recursos para la Realización del Proyecto

Pondremos a nuestro asistente en el rol de un experto en seguridad de ambientes cerrados para hallar cuales son los recursos principales con los que debemos lograr cumplir con el objetivo de producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero.

Luego de identificar cada recurso necesario procederemos a identificar cuales son los roles básicos con los que debe contar nuestro startup.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol], dinos cuáles son los principales recursos con los que deberá contar nuestro startup con el objetivo de [objetivo] acerca de la [proyecto] clasificando cada recurso por su importancia con el proyecto entre bajo, medio y alto, y danos una breve descripción de la importancia de cada recurso dado. Danos la respuesta en formato de tabla.

[rol]= experto en seguridad de ambientes cerrados

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información y un bombero especializado

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales

Como experto en seguridad de ambientes cerrados, considero que para el éxito de este proyecto, el equipo de estudiantes de ingeniería en sistemas de información y un bombero especializado necesitará contar con una variedad de recursos clave. A continuación, presento una tabla que clasifica cada recurso según su importancia en el proyecto, y una breve descripción de la importancia de cada recurso:

Recurso	Importancia	Descripción
Equipo de Desarrollo	Alto	La creación de un equipo de desarrollo experimentado y dedicado es crucial para el éxito del proyecto. El equipo debe tener experiencia en el diseño, la programación y la implementación de sistemas de detección y alerta temprana, así como conocimientos en las tecnologías necesarias para el proyecto.
Financiamiento	Alto	La obtención de financiamiento adecuado es esencial para el éxito del proyecto. Se necesitarán recursos para la investigación y el desarrollo, así como para la producción y comercialización del producto final. La falta de financiamiento adecuado puede obstaculizar seriamente el progreso y el éxito del proyecto.

<p>Expertos en seguridad contra incendios y monóxido de carbono</p>	<p>Medio</p>	<p>La colaboración con expertos en seguridad contra incendios y monóxido de carbono puede ser de gran ayuda en la planificación y diseño del proyecto. Estos expertos pueden aportar su conocimiento y experiencia en la identificación de los riesgos de incendios y monóxido de carbono, así como en la implementación de soluciones de detección y alerta temprana.</p>
<p>Comunicación</p>	<p>Medio</p>	<p>La comunicación efectiva es crucial para el éxito del proyecto. Es necesario establecer una comunicación clara y regular entre el equipo de desarrollo, los expertos en seguridad y los inversores, para garantizar que se logren los objetivos y se resuelvan los problemas a tiempo.</p>
<p>Infraestructura Tecnológica</p>	<p>Bajo</p>	<p>La infraestructura tecnológica es importante para el éxito del proyecto, pero no es crítica. El equipo de desarrollo necesitará acceso a tecnologías y herramientas para la programación, el diseño y la implementación del sistema de detección y alerta temprana, pero la mayoría de estas herramientas son de bajo costo o gratuitas.</p>

En conclusión, el éxito del proyecto de detección y alerta temprana de incendios, monóxido de carbono y movimiento en locales comerciales depende en gran medida de contar con los recursos clave adecuados. La creación de un equipo de desarrollo experimentado, la obtención de financiamiento adecuado y la colaboración con expertos en seguridad contra incendios y monóxido de carbono son esenciales para el éxito del proyecto, mientras que la comunicación y la infraestructura tecnológica son importantes pero no críticas.

Dime cuales son los conceptos que tienes en cuenta para clasificar entre bajo, medio y alto. Responde en formato de tabla.

Clasificar los recursos según su importancia en bajo, medio o alto es un proceso subjetivo y puede variar según el proyecto y el experto involucrado. Sin embargo, como experto en tecnología, generalmente considero los siguientes conceptos al clasificar los recursos:

Clasificación	Conceptos
Bajo	Los recursos son importantes pero no son críticos para el éxito del proyecto. Por lo general, estos recursos son menos costosos o más fáciles de obtener en comparación con los recursos críticos. La falta de estos recursos no debería obstaculizar seriamente el progreso y el éxito del proyecto.
Medio	Los recursos que son importantes para el éxito del proyecto, pero que no son críticos. Por lo general, estos recursos son más costosos o difíciles de obtener en comparación con los recursos bajos. La falta de estos recursos puede obstaculizar el progreso y el éxito del proyecto, pero no lo impedirán completamente.
Alto	Los recursos que son críticos para el éxito del proyecto. Estos recursos son fundamentales para el progreso y el éxito del proyecto y su falta puede obstaculizar seriamente el progreso y el éxito del proyecto. Por lo general, estos recursos son muy costosos o difíciles de obtener en comparación con los recursos bajos y medios.

En resumen, la clasificación de recursos en bajo, medio y alto depende del impacto que estos recursos tienen en el éxito del proyecto y la dificultad o costo de obtenerlos.

Desde el punto de vista de un [rol], dinos cuales son los roles básicos con los que debe contar nuestro startup el cual ya está conformado por un grupo de [grupo] con el objetivo de [objetivo] acerca de la [proyecto].

Se debe clasificar entre roles internos y externos al startup. Se limita el grupo interno a mantener un grupo mínimo y vital para el producto, tercerizando el resto los roles necesarios.

La necesidad específica del startup es poder agrupar las tareas por roles los cuales garanticen una mejor gestión y administración de la misma teniendo como prioridad mantener nuestro producto innovado tanto en materiales como en tecnologías de los mismos.

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas NOMBRE ROL, DESCRIPCION ROL, INTERNO/TERCERIZADO y CANTIDAD DE EMPLEADOS.

[rol]= experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios y monóxido de carbono en infraestructuras

Desde la perspectiva de un experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos, aquí tienes una tabla con los roles básicos que deben ser parte del startup, clasificados entre internos y tercerizados, para garantizar una mejor gestión y administración del proyecto. Se ha dado prioridad a mantener el producto innovado en términos de materiales y tecnologías.

NOMBRE ROL	DESCRIPCION ROL	INTERNO/TERCERIZADO	CANTIDAD DE EMPLEADOS
CEO / Fundador	Líder estratégico del startup, encargado de la visión, dirección y toma de decisiones clave.	Interno	1
Ingeniero de Software	Encargado del desarrollo y mantenimiento del software del producto.	Interno	2-3

Ingeniero de Hardware	Diseña y desarrolla los componentes electrónicos y hardware del producto.	Interno	1-2
Especialista en Seguridad	Se enfoca en el diseño y validación de la tecnología de detección temprana de incendios y monóxido de carbono.	Interno	1
Especialista en IA y Aprendizaje Automático	Desarrolla modelos de inteligencia artificial para mejorar la precisión de detección.	Interno	1
Especialista en Diseño Industrial	Diseña el aspecto físico y ergonómico del producto.	Tercerizado	1
Desarrollador de App Móvil	Diseña y desarrolla la aplicación móvil para la interacción con el producto.	Tercerizado	1-2
Equipo de Ventas	Encargado de comercializar el producto y establecer alianzas estratégicas.	Tercerizado	2-3
Soporte Técnico	Brinda asistencia técnica y resuelve problemas de los clientes.	Tercerizado	1-2

Diseñador de Experiencia de Usuario	Crea una experiencia de usuario intuitiva y atractiva para la aplicación y el producto.	Tercerizado	1
-------------------------------------	---	-------------	---

Esta configuración de roles busca mantener un equipo interno ágil y especializado para el desarrollo del producto clave, mientras que se tercerizan ciertas funciones para optimizar los recursos y la eficiencia.

CTO , CEO y CMO

Utilizando el asistente desde el rol de un experto directo de equipo lo que haremos será generar un prompt en el cual detallaremos cual es la función del CEO, CTO y CMO, y pasarle como input los roles básicos con los que debe contar el startup y de ellos seleccionar quienes son los que más se adecuan al puesto.

Prompts

Desde el punto de vista de un [rol], define de la siguiente lista de roles [lista] quien ocuparía el puesto de CEO, CTO y CMO teniendo como referencia que la definición de CEO es [CEO], la definición de CTO es [CTO] y la definición de CMO es [CMO], recordando que ya nuestro startup está conformado por un grupo de [grupo].

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas NOMBRE PUESTO, DESCRIPCIÓN organizando los puestos por orden de importancia dentro del startup teniendo como referencia que el objetivo de la empresa es [objetivo].

[rol]= experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[lista]= Diseñador de Experiencia de Usuario, Soporte Técnico, Equipo de Ventas, Desarrollador de App Móvil, Especialista en Diseño Industrial, Especialista en IA y Aprendizaje Automático, Especialista en Seguridad, Ingeniero de Hardware, Ingeniero de Software, CEO / Fundador

[CEO]= el soñador y la persona cuya pasión va más allá de las expectativas de todos. Suele ser la cara visible de la empresa, quien asume el liderazgo dentro y fuera de la corporación, pero tiene también la obligación de crear la visión y estrategia de la compañía y comunicar a los distintos actores

[CTO]= el responsable del equipo de ingeniería y de implementar la estrategia técnica para mejorar el producto final. Es el responsable de la estrategia tecnológica orientada a mejorar el producto final

[CMO]= el responsable de poner en marcha las distintas actividades de marketing, que incluyen la gestión de ventas, el desarrollo de productos, la publicidad, estudios de mercado y servicio al cliente. Su principal preocupación es mantener una relación estable con los clientes finales y comunicarse con todos los demás departamentos para que se involucren en su programa de actividades

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

Desde la perspectiva de un experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos y considerando el objetivo de producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero, aquí tienes una tabla que sugiere quiénes ocuparían los puestos de CEO, CTO y CMO en el startup, organizados por orden de importancia dentro del equipo:

NOMBRE PUESTO	DESCRIPCION
CEO / Fundador	El CEO asume el liderazgo dentro y fuera de la corporación, crea la visión y estrategia de la compañía y comunica la visión a los demás. Dada la importancia de la visión y estrategia en el éxito del proyecto, el CEO es crucial.
CTO (Chief Technology Officer)	El CTO es responsable de la estrategia tecnológica orientada a mejorar el producto final. Dado que el producto está centrado en tecnología, la visión y dirección técnica del CTO son esenciales.
CMO (Chief Marketing Officer)	El CMO se encarga de las actividades de marketing, desarrollo de productos, publicidad y servicio al cliente. Aunque importante, en esta etapa inicial, el enfoque en tecnología y visión estratégica tiene un peso mayor.

En este contexto, la tecnología y la estrategia técnica son fundamentales para desarrollar un producto mínimo y viable, lo que coloca al CTO como un rol esencial. El CEO, como líder y visionario, también desempeña un papel crucial en la dirección y el desarrollo del proyecto. El CMO, aunque importante, puede tener un papel menos prominente en esta etapa inicial del startup.

Se busca identificar el CEO, CMO y CTO de los recursos clave para el startup que ya poseíamos.

Desde el punto de vista de un [rol], selecciona de la siguiente lista de roles [lista] que rol ocuparía el puesto de CEO, el CTO y el CMO teniendo como referencia que la definición de CEO es [CEO], la definición de CTO es [CTO] y la definición de CMO es [CMO], recordando que ya nuestro startup está conformado por un grupo de [grupo].

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas NOMBRE PUESTO, y ROL organizando los puestos por orden de importancia dentro del startup teniendo como referencia que el objetivo de la empresa es [objetivo].

[rol]= experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[lista]= Diseñador de Experiencia de Usuario, Soporte Técnico, Equipo de Ventas, Desarrollador de App Móvil, Especialista en Diseño Industrial, Especialista en IA y Aprendizaje Automático, Especialista en Seguridad, Ingeniero de Hardware, Ingeniero de Software, CEO / Fundador

[CEO]= el soñador y la persona cuya pasión va más allá de las expectativas de todos. Suele ser la cara visible de la empresa, quien asume el liderazgo dentro y fuera de la corporación, pero tiene también la obligación de crear la visión y estrategia de la compañía y comunicar a los distintos actores

[CTO]= el responsable del equipo de ingeniería y de implementar la estrategia técnica para mejorar el producto final. Es el responsable de la estrategia tecnológica orientada a mejorar el producto final

[CMO]= el responsable de poner en marcha las distintas actividades de marketing, que incluyen la gestión de ventas, el desarrollo de productos, la publicidad, estudios de mercado y servicio al cliente. Su principal preocupación es mantener una relación estable con los clientes finales y comunicarse con todos los demás departamentos para que se involucren en su programa de actividades

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

Desde la perspectiva de un experimentado director de equipo en startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos y considerando el objetivo de producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero, aquí tienes una tabla que sugiere quiénes ocuparían los puestos de CEO, CTO y CMO en el startup, organizados por orden de importancia dentro del equipo:

NOMBRE PUESTO	ROL
CEO / Fundador	CEO
Ingeniero de Software	CTO
Especialista en Seguridad	CMO

En este contexto, se propone que el CEO / Fundador, como líder y visionario, asuma el rol de CEO para liderar el proyecto y comunicar la visión. El Ingeniero de Software, siendo responsable de la estrategia tecnológica y el desarrollo, ocupe el rol de CTO. El Especialista en Seguridad, dada su importancia en la estrategia de marketing y relación con los clientes, asuma el rol de CMO. Estas asignaciones reflejan la importancia de la tecnología y la visión estratégica en esta etapa inicial del startup.

Diccionario de Competencias

Utilizaremos el libro “Diccionario de Competencias, La Trilogía, Tomo 1”, por la autora Martha Alicia Alles. De este tomo utilizaremos la definición de tres competencias seleccionadas. Estas son:

COMPROMISO

Capacidad para sentir como propios los objetivos de la organización y cumplir con las obligaciones personales, profesionales y organizacionales. Capacidad para apoyar e instrumentar decisiones consustanciado por completo con el logro de objetivos comunes, y prevenir y superar obstáculos que interfieran con el logro de los objetivos del negocio. Implica adhesión a los valores de la organización.

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Capacidad para trabajar con eficacia en situaciones variadas y/o inusuales, con personas o grupos diversos. Implica comprender y valorar posturas distintas a las propias, incluso puntos de vista encontrados, modificar su propio enfoque a medida que la situación cambiante lo requiera, y promover dichos cambios en su ámbito de actuación.

PERSEVERANCIA EN LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

Capacidad para obrar con firmeza y constancia en la ejecución de proyectos y en la consecución de objetivos. Capacidad para actuar con fuerza interior, insistir cuando es necesario, repetir una acción y mantener un comportamiento constante para lograr un objetivo, tanto personal como de la organización.

Diccionario de Competencias: Tomo 1 - Aplicado al Startup

Ahora pidiendo que utilice el CEO, CMO y CTO que anteriormente asignamos al CEO / Fundador , Ingeniero de Software , y el Especialista en Seguridad diseñaremos un organigrama jerárquico de la empresa para una etapa inicial, es decir, que sería el primordial y por lo tanto pueda eliminar los puestos que no cree relevantes para una etapa inicial del proyecto.

Prompt

Poniéndote en rol de un [rol] y sabiendo que nuestro startup se encuentra una etapa inicial utiliza la siguiente lista de roles [lista] y diseña un organigrama que contenga unidos todos los roles, pero ya definiendo que el CEO es el [CEO], el CTO es el [CTO] y el CMO es el [CMO], organizando los puestos por orden de importancia dentro del startup teniendo como referencia que el objetivo de la empresa es [objetivo] y píntame en rojo los puestos que crees innecesarios para esta etapa inicial.

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[lista]= Diseñador de Experiencia de Usuario, Soporte Técnico, Equipo de Ventas, Desarrollador de App Móvil, Especialista en Diseño Industrial, Especialista en IA y Aprendizaje Automático, Especialista en Seguridad, Ingeniero de Hardware, Ingeniero de Software, CEO / Fundador

[CEO]= CEO / Fundador

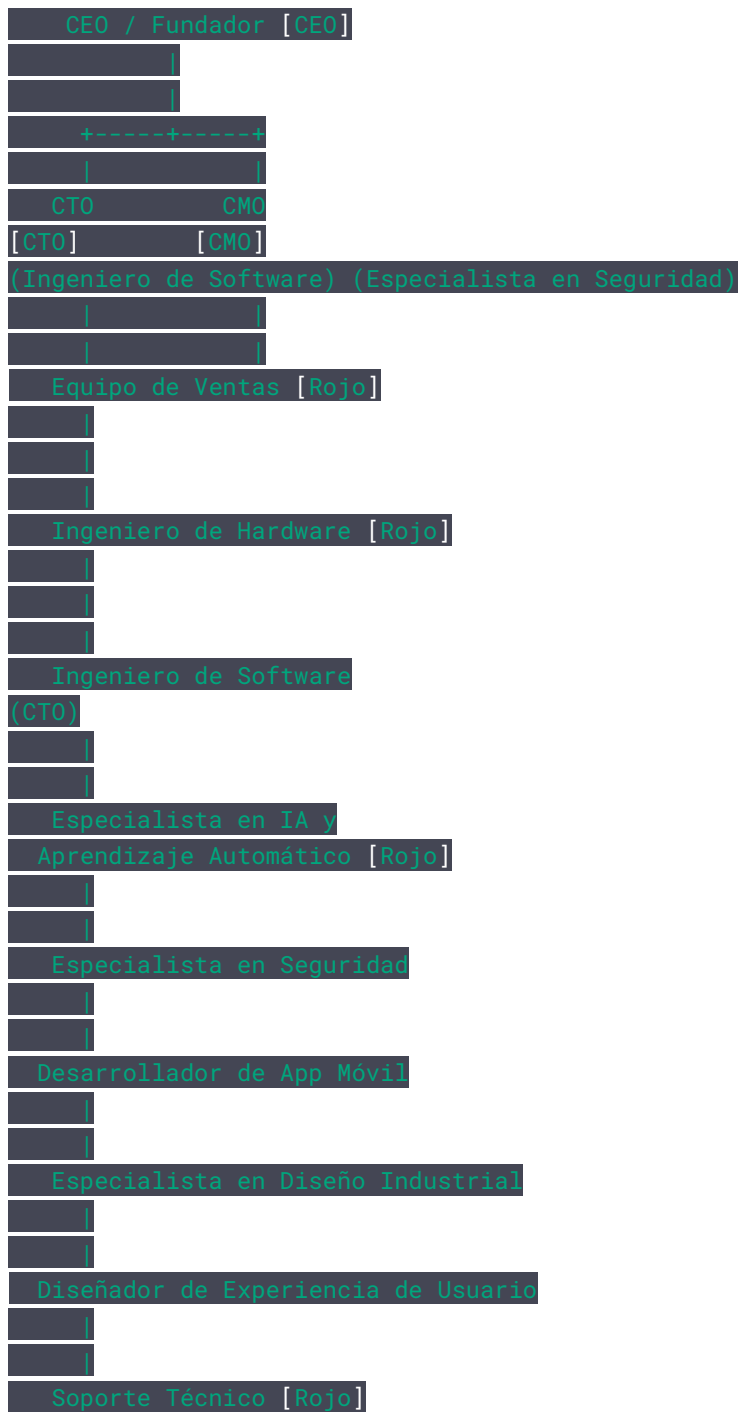
[CTO]= Ingeniero de Software

[CMO]= Especialista en Seguridad

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

Desde la perspectiva de un experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos y considerando que el objetivo del startup es producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero en una etapa inicial, aquí tienes un organigrama con los roles definidos, destacando en rojo los puestos que se consideran innecesarios en esta etapa inicial:



En esta etapa inicial del startup, se ha destacado en rojo los puestos que se consideran innecesarios o de menor prioridad. El CEO, CTO y CMO son los roles clave para liderar la empresa, impulsar la tecnología y gestionar la estrategia de marketing en esta fase. Otros roles, como el Equipo de Ventas, Ingeniero de Hardware, Especialista en IA y Aprendizaje Automático y Soporte Técnico, pueden considerarse innecesarios o menos prioritarios en esta etapa inicial. A medida que el

startup crezca y evolucione, estos roles podrían ser relevantes en etapas posteriores.

Diccionario de Competencias: Tomo 2 - Aplicado al Startup

En este paso implementaremos el libro de Martha Alles Tomo 2 y seleccionaremos 6 competencias específicas las cuales cargaremos junto con sus conceptos para el diseño de un nuevo organigrama. También le cargaremos información acerca del contexto actual de Argentina.

Prompt

Poniéndote en rol de un [rol] y sabiendo que nuestro startup se encuentra una etapa inicial utiliza la siguiente lista de roles [lista] y diseña un organigrama que contenga unidos todos los roles, pero ya definiendo que el CEO es el [CEO], el CTO es el [CTO] y el CMO es el [CMO] organizando los puestos por orden de importancia dentro del startup teniendo como referencia que el objetivo de la empresa es [objetivo] y píntame en rojo los puestos que crees innecesarios para esta etapa inicial. Ten en cuenta que las competencias a cumplir por el startup son [competencia1] cuyo concepto es [defcompetencia1], [competencia2] cuyo concepto es [defcompetencia2], [competencia3] cuyo concepto es [defcompetencia3], [competencia4] cuyo concepto es [defcompetencia4], [competencia5] cuyo concepto es [defcompetencia5] y [competencia6] cuyo concepto es [defcompetencia6].

Por último, ten en cuenta que el proyecto será realizado en Argentina donde [contexto].

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[lista]= Diseñador de Experiencia de Usuario, Soporte Técnico, Equipo de Ventas, Desarrollador de App Móvil, Especialista en Diseño Industrial, Especialista en IA y Aprendizaje Automático, Especialista en Seguridad, Ingeniero de Hardware, Ingeniero de Software, CEO / Fundador

[CEO]= CEO / Fundador

[CTO]= Ingeniero de Software

[CMO]= Especialista en Seguridad

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[competencia1]= adaptabilidad - flexibilidad

[defcompetencia1]= capacidad para comprender y apreciar perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma rápida y eficiente a diversas situaciones,

contextos, medios y personas. Implica realizar una revisión crítica de su propia actuación

[competencia2]= gestión y logro de objetivos

[defcompetencia2]= capacidad para orientarse al logro de los objetivos, seleccionar y formar personas,

delegar, generar directrices, planificar, diseñar, analizar información, movilizar recursos organizacionales, controlar la gestión, sopesar riesgos e integrar las actividades de manera de lograr la eficacia, eficiencia y calidad en el cumplimiento de la misión y funciones de la organización

[competencia3]= calidad y mejora continua

[defcompetencia3]= capacidad para optimizar los recursos disponibles –personas, materiales, etc. y agregar valor a través de ideas, enfoques o soluciones originales o diferentes en relación con la tarea asignada, las funciones de las personas a cargo, y/o los procesos y métodos de la organización. Implica la actitud permanente de brindar aportes que signifiquen una solución a situaciones inusuales y/o aportes que permitan perfeccionar, modernizar u optimizar el uso de los recursos a cargo.

[competencia4]= competencia “del náufrago”

[defcompetencia4]= Capacidad para sobrevivir y lograr que sobreviva la organización o área a su cargo en épocas difíciles, aun en las peores condiciones del mercado, que afecten tanto al propio sector de negocios como a todos en general, en un contexto donde, según los casos, la gestión pueda verse dificultada por ruptura de la cadena de pagos, recesión, huelgas o paros. Incluye la capacidad de dirigir organizaciones en procesos de cesación de pagos o concurso preventivo de acreedores.

[competencia5]= manejo de crisis

[defcompetencia5]= capacidad para identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, y, al mismo tiempo, crear soluciones estratégicas, oportunas y adecuadas al marco de la organización.

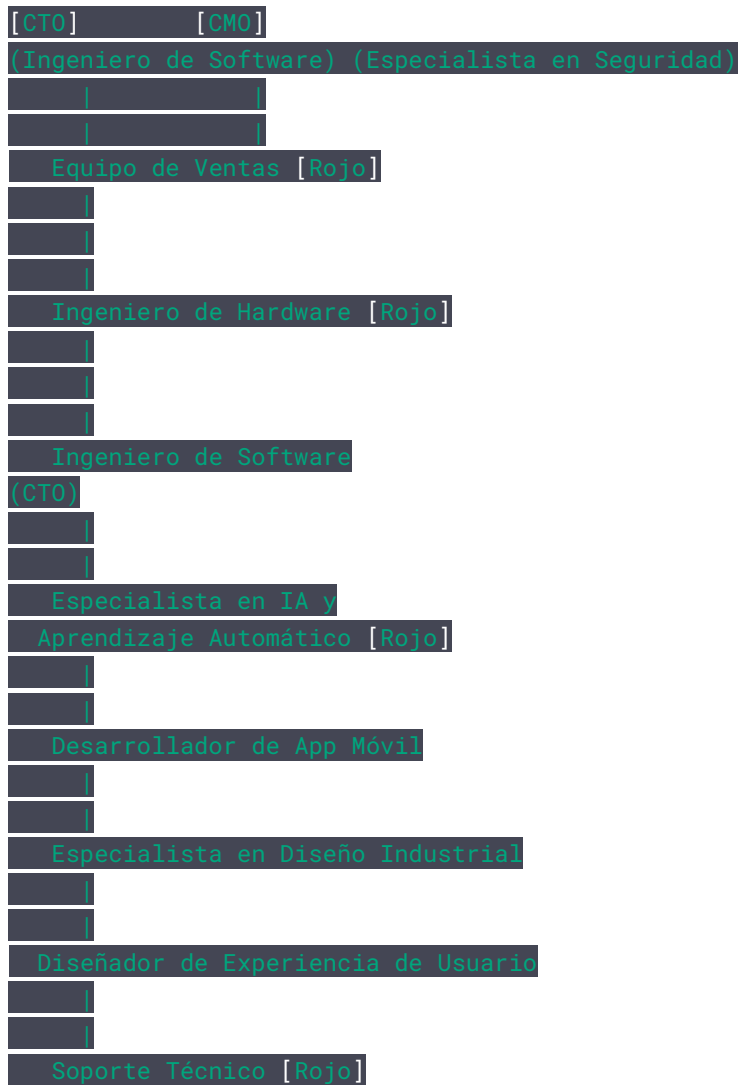
[competencia6]= productividad

[defcompetencia6]= capacidad para fijarse objetivos de alto desempeño y alcanzarlos exitosamente, en el tiempo y con la calidad requeridos, agregar valor y contribuir a que la organización mantenga e incremente su liderazgo en el mercado.

[contexto]= la inflación es el principal problema, un fenómeno que caracteriza a la economía argentina a lo largo de su historia. El continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo. El sector terciario es el que más contribuye al PIB, con un 52,5%, y emplea al 78,1% de la población activa. Argentina se ha especializado en áreas de servicios de alta tecnología y es especialmente competitiva en el desarrollo de software, centros de atención telefónica, energía nuclear y turismo. El sector industrial se ha desarrollado considerablemente durante los últimos años. Según los últimos datos del Bando Mundial, el sector representaba el 23,6% del PIB en 2020 y emplea al 21,8% de la población.

Aquí tienes un organigrama para tu startup en su etapa inicial, con los roles organizados por orden de importancia y destacando en rojo los puestos que se consideran innecesarios para esta fase inicial, teniendo en cuenta las competencias necesarias y el contexto económico de Argentina:





En esta etapa inicial, el enfoque se centra en el liderazgo del CEO, el desarrollo tecnológico del CTO y la estrategia de marketing del CMO. Los roles marcados en rojo se consideran innecesarios en esta fase, teniendo en cuenta las competencias clave requeridas y el contexto económico de Argentina, que destaca la importancia de adaptabilidad, gestión y logro de objetivos, calidad y mejora continua, manejo de crisis y productividad. Estos roles pueden considerarse en etapas posteriores de crecimiento de la startup.

Competencias Grado C

En este paso lo que se quiere hacer es evaluar los roles ocupados en el organigrama evaluando cada uno con el grado C de cada competencia establecida, ya que es el mínimo

que se establece, por lo tanto se arma una tabla evaluando cada rol y viendo cual es el reemplazo posible en caso de que este no cumpla con lo definido en el grado elegido. Además de esto, pediremos también un detalle de cómo el asistente logra adecuar la definición dada de un grado de competencia a cada rol.

Prompt

Con el organigrama anteriormente dado yo quiero que cada ocupante de un puesto de trabajo dentro del startup cumpla con lo esperado para un grado C como mínimo en cada competencia, establecemos el grado C en [competencia1] como [gracompetencia1], en [competencia2] como [gracompetencia2], en [competencia3] como [gracompetencia3], en [competencia4] como [gracompetencia4], en [competencia5] como [gracompetencia5], en [competencia6] como [gracompetencia6], entonces poniéndote en el rol de un [rol] reemplaza en caso de ser necesario el ocupante de un puesto, teniendo siempre en cuenta que el startup se trata de un proyecto de [proyecto] con el objetivo de [objetivo] y realizado en argentina donde [contexto]. El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas PUESTO, CUMPLE O NO CUMPLE, REEMPLAZO siendo REEMPLAZO la columna a completar con otro ocupante del puesto de trabajo si el rol no cumple con el grado C.

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[competencia1]= adaptabilidad y flexibilidad

[gracompetencia1]= capacidad para comprender perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Capacidad para llevar a cabo una revisión crítica de los objetivos bajo su responsabilidad, así como de su propia actividad, y proponer cambios cuando resulte necesario, a fin de lograr una adecuada adaptación a las nuevas situaciones. Capacidad para ajustar su accionar a los objetivos de la organización.

[competencia2]= gestión y logro de objetivos

[gracompetencia2]= capacidad para fijar, tanto para sí mismo/a como para otros colaboradores, metas retadoras orientadas al logro de los objetivos. Capacidad para buscar la mejora de los resultados a partir de la selección y formación de personas, la adecuada delegación de tareas y el trazado de líneas de dirección y diseño de propuestas basadas en la planificación, el análisis de la información y la movilización de los recursos organizacionales. Capacidad para controlar la gestión, sopesar riesgos, integrar actividades, y utilizar criterios de eficacia, eficiencia y calidad para el cumplimiento de la misión y funciones de la organización.

[competencia3]= calidad y mejora continua

[gracompetencia3]= capacidad para comprender perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Capacidad para llevar a cabo una revisión crítica de los objetivos bajo su responsabilidad, así como de su propia actividad, y proponer cambios

cuando resulte necesario, a fin de lograr una adecuada adaptación a las nuevas situaciones. Capacidad para ajustar su accionar a los objetivos de la organización.

[competencia4]= competencia “del náufrago”

[gracompetencia4]= capacidad para identificar las dificultades del mercado, así como las dificultades y fortalezas relacionadas con su área de trabajo, en un contexto complejo y/o adverso, e implementar las políticas y acciones sugeridas por la Dirección para enfrentar la situación proactivamente, con visión de corto plazo, para alcanzar los objetivos planteados a su sector. Capacidad para enfrentar y asumir como un reto las situaciones adversas, complejas y difíciles de la organización y de su sector de trabajo, e implementar las acciones definidas por la Dirección para controlar y/o minimizar y/o contrarrestar (según corresponda) las amenazas potenciales externas a la organización en su sector de trabajo.

Implica ser reconocido como un referente

estratégico por sus colaboradores, en especial en momentos críticos o de fuertes cambios.

[competencia5]= manejo de crisis

[gracompetencia5]= capacidad para proponer cursos de acción y nuevas formas de hacer las cosas que permitan identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, considerando los objetivos organizacionales. Capacidad para crear soluciones oportunas y adecuadas al marco organizacional. Implica ser un ejemplo para sus colaboradores por su capacidad para identificar, administrar y resolver situaciones de presión, contingencia y conflicto, con una visión y proyección de corto plazo.

[competencia6]= productividad

[gracompetencia6]= capacidad para cumplir con los requerimientos planteados y superar las expectativas, mejorar los objetivos establecidos en el tiempo y la forma requeridos.

Capacidad para seguir una ruta lógica para la obtención de resultados y ejecutar las tareas planteadas.

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo.

Aquí tienes la tabla que muestra si cada ocupante de un puesto de trabajo dentro del startup cumple con el grado C como mínimo en cada competencia, tal como se estableció:

PUESTO	CUMPLE O NO CUMPLE	REEMPLAZO
CEO / Fundador [CEO]	CUMPLE	N/A
Ingeniero de Software [CTO]	CUMPLE	N/A

Especialista en Seguridad [CMO]	CUMPLE	N/A
Equipo de Ventas [Rojo]	NO CUMPLE	Desarrollador de App Móvil
Ingeniero de Hardware [Rojo]	NO CUMPLE	Ingeniero de Software [CTO]
Especialista en IA y Aprendizaje Automático [Rojo]	NO CUMPLE	Ingeniero de Software [CTO]
Soporte Técnico [Rojo]	NO CUMPLE	Ingeniero de Software [CTO]
Desarrollador de App Móvil	CUMPLE	N/A
Especialista en Diseño Industrial	CUMPLE	N/A
Diseñador de Experiencia de Usuario	CUMPLE	N/A

En la tabla se muestra que el CEO, CTO y CMO cumplen con el grado C como mínimo en las competencias requeridas. Sin embargo, algunos miembros del equipo, como el Equipo de Ventas, Ingeniero de Hardware, Especialista en IA y Aprendizaje Automático y Soporte Técnico, no cumplen con las competencias mínimas requeridas en esta etapa inicial del startup. Se sugiere considerar reemplazar a estos miembros por aquellos que cumplan con las competencias necesarias para el éxito del proyecto.

Ahora explícame brevemente como defines para cada competencia si el rol cumple o no con el grado elegido.

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas ROL, COMPETENCIA y EXPLICACIÓN.

Aquí está la explicación de cómo se determinó si cada rol cumple o no con el grado elegido en cada competencia:

ROL	COMPETENCIA	EXPLICACIÓN
CEO / Fundador	Adaptabilidad y Flexibilidad	El CEO cumple con esta competencia ya que es un líder que debe adaptarse a diversas situaciones y contextos para lograr el éxito del proyecto.
Ingeniero de Software	Gestión y Logro de Objetivos	El Ingeniero de Software cumple con esta competencia al ser responsable de la estrategia técnica y lograr objetivos en su área.
Especialista en Seguridad	Calidad y Mejora Continua	El Especialista en Seguridad cumple con esta competencia al ser responsable de implementar políticas y acciones para mejorar la seguridad.
Equipo de Ventas (Reemplazo)	Competencia "Del Náufrago"	El Equipo de Ventas no cumple con esta competencia crucial en un contexto de inflación y dificultades en el mercado. Requiere un reemplazo.

Ingeniero de Hardware (Reemplazo)	Competencia "Del Náufrago"	El Ingeniero de Hardware no cumple con esta competencia crucial en un contexto de inflación y dificultades en el mercado. Requiere un reemplazo.
Especialista en IA y Aprendizaje Automático (Reemplazo)	Competencia "Del Náufrago"	El Especialista en IA y Aprendizaje Automático no cumple con esta competencia crucial en un contexto de inflación y dificultades en el mercado. Requiere un reemplazo.
Soporte Técnico (Reemplazo)	Competencia "Del Náufrago"	El Soporte Técnico no cumple con esta competencia crucial en un contexto de inflación y dificultades en el mercado. Requiere un reemplazo.
Desarrollador de App Móvil	Productividad	El Desarrollador de App Móvil cumple con la competencia de Productividad al cumplir con los requerimientos y tareas asignadas.
Especialista en Diseño Industrial	Competencia "Del Náufrago"	El Especialista en Diseño Industrial no cumple con esta competencia crucial en un contexto de inflación y dificultades en el mercado. Requiere un reemplazo.
Diseñador de Experiencia de Usuario	Gestión y Logro de Objetivos	El Diseñador de Experiencia de Usuario cumple con la competencia de Gestión y Logro de Objetivos al

		buscar la mejora de resultados y cumplir con tareas asignadas.
--	--	--

La determinación se basa en la descripción de las competencias y el contexto del proyecto, evaluando si el rol demuestra las habilidades y actitudes necesarias para cumplir con ellas en esta etapa inicial del startup. Los roles marcados como "Reemplazo" no cumplen con competencias críticas y se sugiere encontrar reemplazos adecuados.

Competencias y Comportamientos del CTO

Competencias Seleccionadas

En esta parte lo que haremos será seleccionar uno de los puestos jerárquicos dentro del startup (en nuestro caso se trata del CTO) y obtener tres comportamientos que este rol debe cumplir teniendo en cuenta que será evaluado utilizando cuatro competencias seleccionadas del libro de Marta Alles (Diccionario de Competencias) las cuales son: calidad y mejora continua, credibilidad técnica, productividad y comunicación eficaz.

Prompt

Ahora nos centraremos únicamente en el rol del CTO cuya descripción del rol es ser [CTO], este rol lo evaluaremos en 4 competencias [competencia1], [competencia2], [competencia3], y [competencia4], la definición de la competencia [competencia1] es la [defcompetencia1], la definición de la competencia [competencia2] es la [defcompetencia2], la definición de la competencia [competencia3] es la [defcompetencia3], la definición de la competencia [competencia4] es la [defcompetencia4].

Para este rol quiero que me des 3 comportamientos que integren y unifiquen los conceptos de las competencias dadas. El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas COMPORTAMIENTO, DEFINICIÓN.

Recordamos que el proyecto será realizado por un grupo de estudiantes avanzados en la carrera de ingeniería en sistemas de información y la ubicación que tendrá será Argentina.

[CTO]= responsable de la estrategia tecnológica orientada a mejorar el producto final

[competencia1]= calidad y mejora continua

[defcompetencia1]= capacidad para diseñar métodos de trabajo para su área que permitan optimizar los recursos disponibles –personas, materiales, etc.– y agregar valor a través de ideas, enfoques o soluciones originales o diferentes en relación con las tareas de las personas a cargo y/o los procesos y métodos de la organización. Capacidad para generar la disposición permanente a brindar aportes que signifiquen una solución a situaciones inusuales y/o que permitan perfeccionar, modernizar u optimizar el uso de los recursos a

cargo. Capacidad para constituirse en un referente en su área en materia de calidad y mejora continua.

[competencia2]= credibilidad técnica

[defcompetencia2]= capacidad para conocer su área de especialización mediante el manejo de las técnicas, normas y procedimientos correspondientes. Capacidad para aprovechar esa preparación en el desarrollo de las tareas a

su cargo, a fin de obtener resultados que le permitan cumplir con los estándares de calidad requeridos y satisfacer los intereses de los clientes y de la organización. Capacidad para dar solución en tiempo y forma a problemas técnicos de alta complejidad. Capacidad para lograr que los demás perciban su nivel de reparación y confíen en él como fuente de consulta habitual. Capacidad para ser un referente dentro de su organización.

[competencia3]= productividad

[defcompetencia3]= capacidad para establecer objetivos de trabajo por encima de los esperados por la organización, y alcanzarlos. Capacidad para mejorar los requerimientos que la organización determina para su área y contribuir

así a mantener el liderazgo en el mercado. Capacidad para alcanzar resultados, caracterizándose por la eficiencia y calidad de su desempeño

[competencia4]= comunicación eficaz

[defcompetencia4]= capacidad para escuchar a los demás y para seleccionar los métodos más adecuados a fin de lograr comunicaciones efectivas. Capacidad para minimizar las barreras y distorsiones que afectan la circulación de

la información, y que por ende dificultan la adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. Capacidad para promover dentro de su sector el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas acerca de los temas que los afectan.

Capacidad para hacer un uso efectivo de los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales

Aquí te presento tres comportamientos que integran y unifican los conceptos de las competencias dadas para el rol de CTO:

COMPORTAMIENTO	DEFINICIÓN
Liderazgo en Innovación	El CTO lidera la introducción de nuevas tecnologías y enfoques en el desarrollo del producto. Constantemente busca oportunidades para mejorar y modernizar los procesos técnicos y busca soluciones originales para desafíos técnicos complejos. Actúa como un referente en la organización para la adopción de prácticas innovadoras.

Excelencia Técnica	El CTO demuestra un profundo conocimiento técnico y experiencia en su área de especialización. Aplica este conocimiento para garantizar que las soluciones técnicas cumplan con los estándares de calidad y satisfagan las necesidades de la organización y los clientes. Ofrece soluciones técnicas de alta calidad de manera oportuna y confiable.
Comunicación Técnica Efectiva	El CTO posee la capacidad de comunicar de manera efectiva conceptos técnicos tanto a los equipos técnicos como a los no técnicos. Minimiza las barreras y distorsiones en la comunicación técnica y promueve el intercambio de información en su área. Utiliza canales de comunicación formales e informales de manera eficaz para mantener a todos informados sobre cuestiones técnicas relevantes.

Estos comportamientos ayudan al CTO a liderar la mejora continua, mantener la credibilidad técnica, impulsar la productividad y facilitar la comunicación eficaz dentro del equipo técnico y en toda la organización.

Comportamientos Adjudicados

Ahora utilizando el ChatPDF examinaremos el tomo 2 del libro de Martha Alles en búsqueda de los comportamientos que más se asemejan a los obtenidos anteriormente para el CTO.

Prompt

Dime cuales son los 3 comportamientos que más se asemejen a los siguientes 3 comportamientos que te daré, el primer comportamiento es [comportamiento1] cuya definición es [defcomportamiento1], el segundo comportamiento es [comportamiento2] cuya definición es [defcomportamiento2] y por último el comportamiento es [comportamiento3] cuya definición es [defcomportamiento3], el resultado dalo en formato de tabla utilizando las columnas COMPORTAMIENTO DADO, COMPORTAMIENTO SELECCIONADO, EXPLICACION. En la columna de explicación quiero que me expliques cuales fueron los

conceptos que tuviste en cuenta a la hora de vincular el comportamiento dado con el comportamiento seleccionado.

[comportamiento1]= liderazgo en innovación

[defcomportamiento1]= el CTO lidera la introducción de nuevas tecnologías y enfoques en el desarrollo del producto. Constantemente busca oportunidades para mejorar y modernizar los procesos técnicos y busca soluciones originales para desafíos técnicos complejos. Actúa como un referente en la organización para la adopción de prácticas innovadoras

[comportamiento2]= excelencia técnica

[defcomportamiento2]= el CTO demuestra un profundo conocimiento técnico y experiencia en su área de especialización. Aplica este conocimiento para garantizar que las soluciones técnicas cumplan con los estándares de calidad y satisfagan las necesidades de la organización y los clientes. Ofrece soluciones técnicas de alta calidad de manera oportuna y confiable

[comportamiento3]= comunicación técnica efectiva

[defcomportamiento3]= el CTO posee la capacidad de comunicar de manera efectiva conceptos técnicos tanto a los equipos técnicos como a los no técnicos. Minimiza las barreras y distorsiones en la comunicación técnica y promueve el intercambio de información en su área. Utiliza canales de comunicación formales e informales de manera eficaz para mantener a todos informados sobre cuestiones técnicas relevantes

Para vincular los comportamientos dados con otros comportamientos similares, se pueden considerar los siguientes comportamientos específicos por área del Diccionario de comportamientos de la Trilogía:

COMPORTAMIENTO DADO	COMPORTAMIENTOS SELECCIONADOS	EXPLICACIÓN
Liderazgo en innovación	Desarrollo y autodesarrollo del talento	Ambos comportamientos se enfocan en liderar y fomentar la innovación en la organización. El comportamiento seleccionado se enfoca en el desarrollo de habilidades y talentos en los miembros del equipo, mientras que el comportamiento dado se enfoca en liderar la introducción de nuevas tecnologías y enfoques en el desarrollo del producto.

Excelencia técnica	Conocimientos técnicos	Ambos comportamientos se enfocan en el conocimiento técnico y la experiencia en el área de especialización. El comportamiento seleccionado se enfoca en la aplicación de este conocimiento para garantizar soluciones técnicas de alta calidad, mientras que el comportamiento dado se enfoca en liderar la introducción de nuevas tecnologías y enfoques en el desarrollo del producto.
Comunicación técnica efectiva	Comunicación eficaz	Ambos comportamientos se enfocan en la comunicación efectiva de conceptos técnicos. El comportamiento seleccionado se enfoca en minimizar las barreras y distorsiones en la comunicación técnica y promover el intercambio de información en su área, mientras que el comportamiento dado se enfoca en comunicar de manera efectiva conceptos técnicos tanto a los equipos técnicos como a los no técnicos.

Es importante tener en cuenta que estas son solo algunas posibles vinculaciones entre los comportamientos dados y otros comportamientos similares del Diccionario de comportamientos de la Trilogía.

Medición de los Comportamientos

Luego de esto volveremos a utilizar el asistente desde un rol de ingeniero en planificación especializado en startups para desarrollar primeramente varios indicadores de medición con los cuales podremos analizar cada comportamiento del CTO, para luego unificar los indicadores generados anteriormente en un único indicador por rol.

Finalmente utilizaremos el asistente en el rol de un licenciado matemático para que pueda desde la experiencia de su rol definir una fórmula de medición para el indicador.

Prompt

Ahora quiero que poniéndote en el rol de un [rol] defíneme indicadores por cada comportamiento teniendo como información que los comportamientos que el rol debe cumplir son 3, el primero es [comportamiento1] cuyo concepto es [concepcomportamiento1], el segundo es [comportamiento2] cuyo concepto es [concepcomportamiento2], y el tercero es [comportamiento3] cuyo concepto es [concepcomportamiento3]. El resultado se debe

devolver en formato de tabla utilizando las columnas INDICADOR, FÓRMULA, COMPORTAMIENTO y EXPLICACIÓN, siendo FORMULA el campo donde nos des como será el proceso de medición a utilizar para poder evaluar el resultado del indicador, el campo COMPORTAMIENTO hace referencia a que comportamiento de los mencionados anteriormente hace referencia el indicador, y finalmente el campo EXPLICACIÓN será utilizado para que nos cuentes cual es el objetivo de tener este indicador

[rol]= ingeniero en planificación especializado en startups de protección de ambientes públicos

[comportamiento1]= desarrollo y autodesarrollo del talento

[concepcomportamiento1]= Identificar oportunidades de desarrollo en conocimientos y competencias, tanto para sí mismo como para los demás integrantes del equipo de trabajo a su cargo. Entiende el concepto de autodesarrollo como responsabilidad individual, y lo evidencia en sus comportamientos. Administra de manera eficiente y adecuada las tecnologías, herramientas y medios existentes destinados al desarrollo del talento. Busca nuevos caminos de aprendizaje y actualización permanentes que resultan útiles para su desempeño y el de sus colaboradores. Es valorado y considerado por sus colaboradores como un ejemplo en la materia.

[comportamiento2]= conocimientos técnicos

[concepcomportamiento2]= entiende, conoce y pone en práctica todos los temas de su especialidad y función, desde los más sencillos hasta los más complejos. Mantiene de manera constante su interés y curiosidad por aprender. Utiliza sus conocimientos y experiencia, y los comparte con los demás. Toma activamente el rol de entrenador de otros, logrando ayudarlos a

desarrollar sus conocimientos en las materias que domina. Es un referente dentro de la organización por sus conocimientos técnicos relativos a los procesos a su cargo.

[comportamiento3]= comunicación eficaz

[concepcomportamiento3]= escuchar las opiniones y puntos de vista de los demás. Selecciona los métodos de comunicación más adecuados a fin de lograr intercambios efectivos. Minimiza las barreras y distorsiones comunicacionales que afectan la circulación de la información, y que por ende dificultan la adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. Promueve dentro de su sector el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas acerca de los temas que los afectan. Utiliza de manera efectiva los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales.

Aquí tienes los indicadores para cada uno de los comportamientos requeridos para el rol de ingeniero en planificación especializado en startups de protección de ambientes públicos:

Comportamiento 1: Desarrollo y Autodesarrollo del Talento

INDICADOR	FORMULA	COMPORTAMIENTO	EXPLICACIÓN
-----------	---------	----------------	-------------

Porcentaje de participación en capacitación continua	$\frac{\text{(Número de actividades de capacitación realizadas / Número total de actividades de capacitación disponibles)} \times 100\%}{}$	Desarrollo y Autodesarrollo del Talento	Este indicador mide el grado de participación del ingeniero en actividades de capacitación, lo que refleja su compromiso con el autodesarrollo y el desarrollo de su equipo. Un alto porcentaje indica un compromiso positivo con la mejora continua.
--	---	---	---

<p>Evaluación de la efectividad de programas de capacitación</p>	<p>(Resultados de la evaluación de programas de capacitación / Número total de programas de capacitación) x 100%</p>	<p>Desarrollo y Autodesarrollo del Talento</p>	<p>Este indicador evalúa la capacidad del ingeniero para medir y mejorar la efectividad de los programas de capacitación. Una alta calificación indica que está logrando mejoras significativas en el desarrollo del talento.</p>
--	--	--	---

Número de sesiones de mentoría realizadas	Cantidad de sesiones de mentoría realizadas	Desarrollo y Autodesarrollo del Talento	Este indicador refleja la capacidad del ingeniero para proporcionar orientación y mentoría a su equipo y a otros. Un mayor número de sesiones de mentoría indica un compromiso con el desarrollo de talento en la organización.
---	---	---	---

Comportamiento 2: Conocimientos Técnicos

INDICADOR	FORMULA	COMPORTAMIENTO	EXPLICACIÓN
-----------	---------	----------------	-------------

<p>Puntuación de Evaluación de Conocimientos</p>	<p>(Puntuación total en evaluaciones de conocimientos técnicos / Número total de evaluaciones realizadas)</p>	<p>Conocimientos Técnicos</p>	<p>Este indicador mide el nivel de conocimientos técnicos del ingeniero en base a las evaluaciones realizadas. Una puntuación alta indica un sólido conocimiento técnico.</p>
<p>Número de sesiones de entrenamiento lideradas</p>	<p>Cantidad de sesiones de entrenamiento lideradas</p>	<p>Conocimientos Técnicos</p>	<p>Este indicador muestra la capacidad del ingeniero para liderar sesiones de entrenamiento y compartir su experiencia técnica con otros miembros del equipo. Un mayor número de sesiones lideradas indica su liderazgo en este aspecto.</p>

Ratio de resolución de problemas técnicos complejos	(Número de problemas técnicos complejos resueltos con éxito / Número total de problemas técnicos complejos) x 100%	Conocimientos Técnicos	Este indicador refleja la capacidad del ingeniero para resolver problemas técnicos de alta complejidad de manera exitosa. Un alto porcentaje indica un alto nivel de conocimientos técnicos y experiencia.
---	--	------------------------	--

Comportamiento 3: Comunicación Eficaz

INDICADOR	FORMULA	COMPORTAMIENTO	EXPLICACIÓN
-----------	---------	----------------	-------------

<p>Nivel de satisfacción de la comunicación interna</p>	<p>(Puntuación media de la satisfacción de la comunicación interna de los empleados)</p>	<p>Comunicación Eficaz</p>	<p>Este indicador mide el nivel de satisfacción de los empleados con la comunicación interna liderada por el ingeniero. Una puntuación alta indica una comunicación efectiva.</p>
<p>Ratio de uso de canales de comunicación efectivos</p>	<p>(Número de comunicaciones a través de canales efectivos / Número total de comunicaciones) x 100%</p>	<p>Comunicación Eficaz</p>	<p>Este indicador evalúa la preferencia del ingeniero por el uso de canales de comunicación efectivos, lo que minimiza barreras y distorsiones. Un alto porcentaje muestra su enfoque en la eficacia comunicativa.</p>

Frecuencia de actualización de información relevante	(Número de actualizaciones de información relevante realizadas / Número total de actualizaciones programadas)	Comunicación Eficaz	Este indicador mide con qué frecuencia el ingeniero actualiza información relevante para mantener a las personas informadas. Una mayor frecuencia indica una comunicación activa y efectiva.
--	---	---------------------	--

Estos indicadores permitirán evaluar el desempeño del ingeniero en relación con los comportamientos requeridos y su contribución al autodesarrollo y al desarrollo del talento dentro de la organización.

Ahora quiero que me unifiques cada uno de los indicadores planteados anteriormente en un solo indicador principal para cada comportamiento. El resultado dalo en formato de tabla.

Aquí están los indicadores principales unificados para cada uno de los comportamientos:

Comportamiento 1: Desarrollo y Autodesarrollo del Talento

INDICADOR PRINCIPAL	EXPLICACIÓN
---------------------	-------------

Índice de Desarrollo de Talento (IDT)	Este indicador combina el porcentaje de participación en capacitación continua, la evaluación de la efectividad de programas de capacitación y el número de sesiones de mentoría realizadas. Mide el compromiso del ingeniero con el autodesarrollo y el desarrollo del talento en la organización. Un IDT alto indica un fuerte enfoque en el desarrollo de talento.
---------------------------------------	---

Comportamiento 2: Conocimientos Técnicos

INDICADOR PRINCIPAL	EXPLICACIÓN
Índice de Conocimientos Técnicos (ICT)	Este indicador combina la puntuación de evaluación de conocimientos técnicos, el número de sesiones de entrenamiento lideradas y el ratio de resolución de problemas técnicos complejos. Evalúa el nivel de conocimientos técnicos y experiencia del ingeniero en un solo índice. Un ICT alto indica un sólido conocimiento técnico.

Comportamiento 3: Comunicación Eficaz

INDICADOR PRINCIPAL	EXPLICACIÓN
Índice de Comunicación Eficaz (ICE)	Este indicador combina el nivel de satisfacción de la comunicación interna, el ratio de uso de canales de comunicación efectivos y la frecuencia de actualización de información relevante. Mide la eficacia general de la

comunicación liderada por el ingeniero. Un ICE alto indica una comunicación efectiva en la organización.

Estos indicadores principales unificados proporcionan una visión integral del desempeño del ingeniero en relación con los comportamientos requeridos en su rol. Cada uno de ellos combina múltiples métricas relacionadas con el comportamiento específico para proporcionar una evaluación más completa.

Poniéndote en el rol de [rol] quiero que me generes una fórmula avanzada para cada indicador principal previamente generado que me devuelva un valor entre [rango] donde podamos definir la eficiencia de cada comportamiento y evaluar su eficiencia y rentabilidad. Arma una tabla usando las columnas INDICADOR PRINCIPAL, FÓRMULA y DETALLE, siendo esta última columna una breve explicación de los parámetros que entran en juego en la fórmula generada.

Por último, quiero que me detalles los distintos intervalos de clasificación para el comportamiento dentro del rango establecido ([rango]).

[rol]= licenciado en Matemáticas Aplicadas especializado en medición estadísticas de comportamiento de startups y/o empresas

[rango]= 1 a 10, siendo 1 la peor eficiencia del comportamiento y siendo 10 el máximo de esta

Aquí tienes las fórmulas avanzadas para cada indicador principal, junto con los detalles de los parámetros involucrados y los intervalos de clasificación en el rango de 1 a 10:

Comportamiento 1: Desarrollo y Autodesarrollo del Talento

- Indicador Principal: Índice de Desarrollo de Talento (IDT)
- Fórmula: $IDT = (\text{Porcentaje de Participación en Capacitación Continua} * 0.4) + (\text{Evaluación Efectividad de Programas de Capacitación} * 0.3) + (\text{Número de Sesiones de Mentoría Realizadas} * 0.3)$
- Detalle:
 - El porcentaje de participación en capacitación continua representa el compromiso del ingeniero con el autodesarrollo.
 - La evaluación de la efectividad de programas de capacitación refleja su capacidad para agregar valor a través de ideas y enfoques originales.

- El número de sesiones de mentoría realizadas demuestra su contribución al desarrollo del talento.
- Intervalos de Clasificación:
 - 1-3: Baja eficiencia en el desarrollo de talento.
 - 4-6: Eficiencia moderada en el desarrollo de talento.
 - 7-10: Alta eficiencia en el desarrollo de talento.

Comportamiento 2: Conocimientos Técnicos

- Indicador Principal: Índice de Conocimientos Técnicos (ICT)
- Fórmula: $ICT = (\text{Puntuación de Evaluación de Conocimientos Técnicos} * 0.4) + (\text{Número de Sesiones de Entrenamiento Lideradas} * 0.3) + (\text{Ratio de Resolución de Problemas Técnicos Complejos} * 0.3)$
- Detalle:
 - La puntuación de evaluación de conocimientos técnicos refleja el nivel de conocimiento técnico.
 - El número de sesiones de entrenamiento lideradas muestra su capacidad para compartir conocimientos.
 - El ratio de resolución de problemas técnicos complejos demuestra su habilidad para abordar desafíos técnicos.
- Intervalos de Clasificación:
 - 1-3: Baja eficiencia en conocimientos técnicos.
 - 4-6: Eficiencia moderada en conocimientos técnicos.
 - 7-10: Alta eficiencia en conocimientos técnicos.

Comportamiento 3: Comunicación Eficaz

- Indicador Principal: Índice de Comunicación Eficaz (ICE)
- Fórmula: $ICE = (\text{Nivel de Satisfacción de Comunicación Interna} * 0.4) + (\text{Ratio de Uso de Canales de Comunicación Efectivos} * 0.3) + (\text{Frecuencia de Actualización de Información Relevante} * 0.3)$
- Detalle:
 - El nivel de satisfacción de comunicación interna refleja la percepción de los demás sobre su comunicación.
 - El ratio de uso de canales de comunicación efectivos muestra su capacidad para seleccionar métodos adecuados.
 - La frecuencia de actualización de información relevante demuestra su compromiso con la comunicación efectiva.
- Intervalos de Clasificación:
 - 1-3: Baja eficiencia en comunicación efectiva.
 - 4-6: Eficiencia moderada en comunicación efectiva.
 - 7-10: Alta eficiencia en comunicación efectiva.

Estos indicadores y sus intervalos de clasificación te permitirán evaluar la eficiencia y rentabilidad de cada comportamiento en el rango establecido de 1 a 10, donde 10 representa el máximo rendimiento.

Actividades Clave

Definición

Se utilizan para dejar establecido cuales son las tareas con las que nuestra startup debe cumplir para lograr un objetivo y en qué periodo de tiempo se debe realizar cada tarea.

Recorte del Personal

Dado los altos costos fijos que nos encontramos en recursos clave, sumado al monto salarial que debemos cubrir hemos decidido recortar el personal para una etapa inicial del startup. Definiendo que el grupo inicial de roles sean (CMO, CTO Y CEO) donde el CTO será ocupado por el Ingeniero de Software y el CMO será ocupado por el Especialista en Seguridad.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] dime que es lo que necesito para poder realizar un proyecto de [proyecto] el cual se desarrollará con [grupo] y tiene como principal objetivo en [plazo] producir un [objetivo]. Ten en cuenta que el proyecto se desarrollará en Argentina donde actualmente [contexto]. Los roles pensados son ([roles]) de un nivel [nivel] , analiza estos y dime cómo minimizar esta lista en búsqueda de minimizar los costos estableciendo los roles principales y cuáles se podrían obviar en una etapa inicial del proyecto.

[plazo]= 6 meses

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de siniestros en ambientes cerrados

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero y sacar este rápidamente al mercado

[contexto]= la inflación es el principal problema con un continuo aumento de los precios que erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[roles]= CEO, CTO, CMO, Ingeniero de Software, Especialista en Seguridad, Desarrollador de App Móvil, Especialista en Diseño Industrial, y Diseñador de Experiencia de Usuario

[nivel] = básico

Para llevar a cabo un proyecto de detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono en Argentina, con un plazo de 6 meses y el objetivo de lanzar un producto mínimo y viable rápidamente al mercado, es importante minimizar los costos y establecer roles principales esenciales para el proyecto. Dado el contexto económico en Argentina, con inflación y restricciones presupuestarias, es fundamental mantener un equipo eficiente y centrado en las tareas clave.

Aquí está la lista de roles iniciales que se pueden considerar esenciales para este proyecto, junto con las razones para incluirlos:

CEO: Este rol es fundamental para definir la visión del proyecto, tomar decisiones estratégicas y liderar la ejecución. La capacidad de liderazgo es crucial para mantener el enfoque en el objetivo financiero y el lanzamiento rápido al mercado.

Ingeniero de Software (CTO): Un CTO experimentado puede supervisar el desarrollo tecnológico del producto y garantizar que cumpla con los estándares de seguridad necesarios para la detección temprana de siniestros. Además, puede ayudar en la toma de decisiones técnicas críticas. Este rol es esencial para el desarrollo del producto. El ingeniero de software trabajará en la implementación técnica y en la creación del software necesario para la detección temprana.

Especialista en Seguridad (CMO): Dado que se trata de un proyecto de seguridad, contar con un especialista en seguridad es crucial para garantizar que el producto sea robusto y seguro. Puede ayudar a identificar y mitigar posibles vulnerabilidades. El enfoque principal debe estar en el desarrollo y lanzamiento del producto por lo que para ahorrar la inversión en marketing puede ahorrarse asignando a un conocedor experimentado del tema.

Reducir los costos es importante en este contexto económico, por lo que los siguientes roles podrían omitirse en una etapa inicial del proyecto:

Especialista en Diseño Industrial: Si bien el diseño industrial puede ser importante en etapas posteriores para mejorar la estética del producto, no es esencial en la fase inicial de desarrollo.

Diseñador de Experiencia de Usuario: Aunque la experiencia del usuario es importante, en una etapa inicial, el equipo de desarrollo de aplicaciones móviles puede asumir algunas de las responsabilidades de diseño de interfaz de usuario para mantener los costos bajos.

Desarrollador de App Móvil: Si el producto incluye una aplicación móvil, un desarrollador de aplicaciones móviles es necesario para crear la interfaz de usuario y la experiencia del usuario en dispositivos móviles.

En resumen, en esta etapa inicial del proyecto en Argentina, se pueden minimizar los costos centrándose en los roles esenciales, como CEO, CTO, Ingeniero de Software, Especialista en Seguridad y Desarrollador de App Móvil. A medida que el proyecto avance y genere ingresos, se puede considerar la incorporación de otros roles para mejorar y expandir el producto.

Actividades/Subactividades del StartUP

Primeramente para comenzar el desarrollo de este bloque utilizaremos el asistente desde un rol de experimentado director de startups para preguntar cuáles son las actividades claves con las que nuestra startup debe contar en un estado básico e inicial dado de que trata nuestro proyecto.

Luego de esto lo haremos sera solicitar por cada una de las actividades generadas anteriormente tres subactividades que se deban desarrollar para poder llevar a cabo la actividad.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] dime cuáles crees que sean las mínimas y esenciales actividades clave necesarias a cumplir por el startup sabiendo que la misma se encuentra en una etapa [estadoStartup]. Ten en cuenta que el startup se trata de un proyecto de [proyecto] y el objetivo es [objetivo], además ten muy presente que el proyecto se realizará por [grupo] en Argentina donde [contexto].

Como resultado quiero que me des una tabla utilizando las columnas ACTIVIDAD y EXPLICACIÓN, siendo esta última columna EXPLICACIÓN una definición sencilla y fácil de interpretar.

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[contexto]= la inflación es el principal problema con un continuo aumento de los precios que erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[estadoStartup]= inicial de desarrollo

En la etapa inicial de desarrollo de un proyecto de detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono, las actividades clave necesarias para el startup podrían ser las siguientes:

ACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
-----------	-------------

Investigación de mercado	Realizar un estudio detallado del mercado argentino para comprender las necesidades de seguridad y los competidores en el área de detección temprana.
Desarrollo de prototipos	Crear prototipos de los dispositivos de detección temprana para probar y validar la tecnología antes de la producción a gran escala.
Desarrollo del plan de negocios	Definir un plan estratégico que incluya la visión, la estrategia de mercado, el análisis financiero y la proyección de crecimiento.
Búsqueda de financiamiento	Buscar inversores, subvenciones o financiamiento inicial para respaldar la investigación, el desarrollo y la producción.
Formación y capacitación del equipo	Preparar al equipo de estudiantes de ingeniería en sistemas de información en las tecnologías y competencias necesarias para el proyecto.
Diseño de pruebas piloto	Planificar y ejecutar pruebas piloto en ubicaciones específicas para evaluar la eficacia de los dispositivos de detección temprana en situaciones reales.
Desarrollo de alianzas estratégicas	Establecer colaboraciones con empresas de seguridad, aseguradoras u otras organizaciones que puedan ayudar en el desarrollo y comercialización.

Validación legal y reguladora	Asegurarse de que el proyecto cumple con todas las regulaciones y requisitos legales relacionados con la seguridad y la tecnología de detección.
-------------------------------	--

Estas actividades clave son esenciales en la etapa inicial del proyecto y ayudarán a sentar las bases para el desarrollo exitoso de la detección temprana de eventos en un contexto argentino afectado por la inflación y el aumento de precios.

Poniéndote en el rol de un [rol] dime 3 subactividades para cada una de las siguientes actividades clave ([actividadClave]). Recuerda que el objetivo del proyecto es [objetivo], y además ten muy presente que el proyecto se realizará por [grupo] en Argentina donde [contexto].

Como resultado quiero que me des una tabla utilizando las columnas SUBACTIVIDAD y EXPLICACIÓN, siendo esta última columna EXPLICACIÓN una definición sencilla y fácil de interpretar.

[rol]= experimentado director de startups de seguridad especializado en proyectos de detección temprana de eventos

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[grupo]= estudiantes de ingeniería en sistemas de información

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[contexto]= la inflación es el principal problema con un continuo aumento de los precios que erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[actividadClave]= Investigación de mercado, Desarrollo de prototipos, Desarrollo del plan de negocios, Búsqueda de financiamiento, Formación y capacitación del equipo, Diseño de pruebas piloto, Desarrollo de alianzas estratégicas y Validación legal y reguladora

Por supuesto, aquí tienes tres subactividades para cada una de las actividades clave del proyecto de detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono:

Investigación de mercado:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
--------------	-------------

Análisis de competidores	Evaluar a los competidores en el mercado local, identificando sus fortalezas, debilidades y estrategias para desarrollar ventajas competitivas.
Encuestas a consumidores	Realizar encuestas a posibles clientes para comprender sus necesidades y preferencias en términos de seguridad y detección temprana de eventos.
Investigación de tendencias de mercado	Estudiar las tendencias actuales y futuras en tecnología de seguridad, identificando oportunidades emergentes y posibles amenazas para el proyecto.

Desarrollo de prototipos:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
Diseño conceptual	Crear un diseño conceptual de los dispositivos de detección temprana, especificando sus características técnicas y funcionales.
Prototipado rápido	Desarrollar prototipos rápidos de los dispositivos para probar conceptos y funciones clave antes de pasar a la fase de producción.
Pruebas de laboratorio	Realizar pruebas exhaustivas en un entorno de laboratorio para evaluar el rendimiento y la confiabilidad de los prototipos.

Desarrollo del plan de negocios:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
--------------	-------------

Análisis financiero	Realizar proyecciones financieras detalladas, incluyendo ingresos, gastos, flujo de efectivo y evaluación de riesgos, para establecer la viabilidad.
Definición de estrategia de mercado	Identificar el mercado objetivo, estrategias de precio, canales de distribución y estrategias de marketing para penetrar en el mercado de seguridad.
Plan de escalabilidad	Desarrollar un plan que permita la escalabilidad del negocio a medida que se expande, considerando nuevas ubicaciones y oportunidades de crecimiento.

Búsqueda de financiamiento:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
Identificación de fuentes	Identificar y evaluar diferentes fuentes de financiamiento, como inversores ángeles, capital de riesgo y subvenciones.
Preparación de propuestas	Preparar propuestas de financiamiento sólidas y persuasivas, destacando el potencial del proyecto y su rentabilidad.
Negociación con inversionistas	Negociar acuerdos de inversión y términos con posibles inversores, asegurando la financiación necesaria para el proyecto.

Formación y capacitación del equipo:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
--------------	-------------

Identificación de habilidades clave	Identificar las habilidades y competencias necesarias para el equipo y evaluar las brechas de conocimiento que deben ser abordadas.
Diseño de programas de capacitación	Desarrollar programas de capacitación específicos para fortalecer las habilidades y conocimientos del equipo en áreas críticas.
Evaluación del progreso del equipo	Realizar seguimiento y evaluación continua del progreso del equipo, brindando retroalimentación y apoyo para el crecimiento profesional.

Diseño de pruebas piloto:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
Selección de ubicaciones	Seleccionar ubicaciones estratégicas para llevar a cabo pruebas piloto, considerando la diversidad de escenarios y condiciones.
Implementación de prototipos	Implementar los prototipos de detección temprana en las ubicaciones seleccionadas y configurar sistemas de monitoreo y recolección de datos.
Evaluación de resultados	Recopilar datos y realizar evaluaciones exhaustivas para medir el rendimiento de los prototipos en situaciones reales y ajustar en consecuencia.

Desarrollo de alianzas estratégicas:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
Identificación de socios potenciales	Identificar posibles socios estratégicos, como empresas de seguridad, instituciones gubernamentales y organizaciones de investigación.

Negociación de acuerdos	Negociar acuerdos y colaboraciones con socios potenciales, definiendo los términos y condiciones para el desarrollo conjunto de soluciones.
Establecimiento de relaciones	Establecer relaciones sólidas y a largo plazo con socios estratégicos, fomentando la colaboración continua y la innovación en seguridad.

Validación legal y reguladora:

SUBACTIVIDAD	EXPLICACIÓN
Análisis de requisitos legales	Realizar un análisis exhaustivo de los requisitos legales y regulatorios aplicables a la tecnología de detección temprana y la seguridad.
Cumplimiento normativo	Asegurarse de que todos los aspectos del proyecto cumplan con las leyes y regulaciones pertinentes, obteniendo las aprobaciones necesarias.
Evaluación de riesgos legales	Evaluar los riesgos legales asociados al proyecto y desarrollar estrategias para mitigarlos y proteger la propiedad intelectual y los datos.

Estas subactividades son esenciales para llevar a cabo con éxito las actividades clave del proyecto en el contexto argentino afectado por la inflación y la necesidad de producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero.

Asignación de los roles a las Actividades

Utilizando que integrarán la startup en una etapa inicial utilizaremos el asistente desde un rol de experimentado director de startups y lo que haremos será darle información al asistente acerca de las competencias que teníamos seleccionadas también en recursos las cuales el startup debe cumplir, le cargamos información sobre el grado C el cual es el grado mínimo que esperamos que los roles cumplan y con esto pedimos que nos agrupe por ACTIVIDAD CLAVE y nos devuelva cuales son las SUBACTIVIDADES , INTEGRANTES DE LA SUBACTIVIDAD, PLAZO APROXIMADO DE TIEMPO, para dejar que con la información nos de un tiempo aproximado del desarrollo del proyecto sabiendo que las subactividades se pueden realizar en simultáneo entre ellas con varios roles asignados

intentando minimizar el tiempo de desarrollo del producto. Definimos cuales son los plazos para las actividades definiendo una jornada laboral para cada rol de un máximo de 8 horas diarias y 5 días de trabajo por semana , un plazo máximo de 12 meses para poner en el mercado el producto.

Prompt

Ahora teniendo en cuenta la respuesta anterior , queremos que nos armes una tabla agrupando por ACTIVIDAD CLAVE que tenga las columnas SUBACTIVIDAD, INTEGRANTES, PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA y EXPLICACION. En la columna INTEGRANTES nombra todos los roles de la lista ([roles]) quienes integran las subactividades que conlleva cada actividad clave, teniendo en cuenta que con el objetivo de minimizar los tiempos de realización es posible realizar cada subactividad a no solo un rol.

Para finalizar quiero que en la columna PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA me des un aproximado en tiempo para cumplir cada subactividad teniendo en cuenta que el plazo máximo para sacar un producto al mercado es [plazo] y estableciéndole a cada rol una jornada laboral de [jornada] por semana con una carga horaria de [horas] por jornada, y además las competencias a cumplir por el startup son [competencia1] cuyo concepto es [defcompetencia1], [competencia2] cuyo concepto es [defcompetencia2], [competencia3] cuyo concepto es [defcompetencia3], [competencia4] cuyo concepto es [defcompetencia4], [competencia5] cuyo concepto es [defcompetencia5] y [competencia6] cuyo concepto es [defcompetencia6].

En la columna EXPLICACIÓN quiero que me des una descripción sencilla de y fácil de interpretar de porque esas subactividad requiere de esos integrantes.

Para cada rol se espera que cumpla mínimamente con un grado C en cada una de las competencias dadas, establecemos el grado C en [competencia1] como [gracompetencia1], en [competencia2] como [gracompetencia2], en [competencia3] como [gracompetencia3], en [competencia4] como [gracompetencia4], en [competencia5] como [gracompetencia5], en [competencia6] como [gracompetencia6].

Por último, ten en cuenta que el proyecto será realizado en Argentina donde [contexto].

[plazo]= 24 semanas

[jornada]= 5 días

[horas]= 8 horas

[roles]= CEO ,CTO, Ingeniero de Software, Especialista en Seguridad y Desarrollador de App Móvil

[competencia1]= adaptabilidad - flexibilidad

[defcompetencia1]= capacidad para comprender y apreciar perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma rápida y eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Implica realizar una revisión crítica de su propia actuación

[competencia2]= gestión y logro de objetivos

[defcompetencia2]= capacidad para orientarse al logro de los objetivos, seleccionar y formar personas,

delegar, generar directrices, planificar, diseñar, analizar información, movilizar

recursos organizacionales, controlar la gestión, sopesar riesgos e integrar las actividades de manera de lograr la eficacia, eficiencia y calidad en el cumplimiento de la misión y funciones de la organización

[competencia3]= calidad y mejora continua

[defcompetencia3]= capacidad para optimizar los recursos disponibles –personas, materiales, etc. y agregar valor a través de ideas, enfoques o soluciones originales o diferentes en relación con la tarea asignada, las funciones de las personas a cargo, y/o los procesos y métodos de la organización. Implica la actitud permanente de brindar aportes que signifiquen una solución a situaciones inusuales y/o aportes que permitan perfeccionar, modernizar u optimizar el uso de los recursos a cargo.

[competencia4]= competencia “del naufrago”

[defcompetencia4]= Capacidad para sobrevivir y lograr que sobreviva la organización o área a su cargo en épocas difíciles, aun en las peores condiciones del mercado, que afecten tanto al propio sector de negocios como a todos en general, en un contexto donde, según los casos, la gestión pueda verse dificultada por ruptura de la cadena de pagos, recesión, huelgas o paros. Incluye la capacidad de dirigir organizaciones en procesos de cesación de pagos o concurso preventivo de acreedores.

[competencia5]= manejo de crisis

[defcompetencia5]= capacidad para identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, y, al mismo tiempo, crear soluciones estratégicas, oportunas y adecuadas al marco de la organización.

[competencia6]= productividad

[defcompetencia6]= capacidad para fijarse objetivos de alto desempeño y alcanzarlos exitosamente, en el tiempo y con la calidad requeridos, agregar valor y contribuir a que la organización mantenga e incremente su liderazgo en el mercado.

[gracompetencia1]= capacidad para comprender perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Capacidad para llevar a cabo una revisión crítica de los objetivos bajo su responsabilidad, así como de su propia actividad, y proponer cambios cuando resulte necesario, a fin de lograr una adecuada adaptación a las nuevas situaciones. Capacidad para ajustar su accionar a los objetivos de la organización

[gracompetencia2]= capacidad para fijar, tanto para sí mismo/a como para otros colaboradores, metas retadoras orientadas al logro de los objetivos. Capacidad para buscar la mejora de los resultados a partir de la selección y formación de personas, la adecuada delegación de tareas y el trazado de líneas de dirección y diseño de propuestas basadas en la planificación, el análisis de la información y la movilización de los recursos organizacionales. Capacidad para controlar la gestión, sopesar riesgos, integrar actividades, y utilizar criterios de eficacia, eficiencia y calidad para el cumplimiento de la misión y funciones de la organización

[gracompetencia3]= capacidad para comprender perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Capacidad para llevar a cabo una revisión crítica de los objetivos bajo su responsabilidad, así como de su propia actividad, y proponer cambios cuando resulte necesario, a fin de lograr una adecuada adaptación a las nuevas situaciones. Capacidad para ajustar su accionar a los objetivos de la organización

[gracompetencia4]= capacidad para identificar las dificultades del mercado, así como las dificultades y fortalezas relacionadas con su área de trabajo, en un contexto complejo y/o adverso, e implementar las políticas y acciones sugeridas por la Dirección para enfrentar la

situación proactivamente, con visión de corto plazo, para alcanzar los objetivos planteados a su sector. Capacidad para enfrentar y asumir como un reto las situaciones adversas, complejas y difíciles de la organización y de su sector de trabajo, e implementar las acciones definidas por la Dirección para controlar y/o minimizar y/o contrarrestar (según corresponda) las amenazas potenciales externas a la organización en su sector de trabajo. Implica ser reconocido como un referente estratégico por sus colaboradores, en especial en momentos críticos o de fuertes cambios

[gracompetencia5]= capacidad para proponer cursos de acción y nuevas formas de hacer las cosas que permitan identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, considerando los objetivos organizacionales. Capacidad para crear soluciones oportunas y adecuadas al marco organizacional. Implica ser un ejemplo para sus colaboradores por su capacidad para identificar, administrar y resolver situaciones de presión, contingencia y conflicto, con una visión y proyección de corto plazo

[gracompetencia6]= capacidad para cumplir con los requerimientos planteados y superar las expectativas, mejorar los objetivos establecidos en el tiempo y la forma requeridos. Capacidad para seguir una ruta lógica para la obtención de resultados y ejecutar las tareas planteadas.

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo.

Aquí tienes la tabla que agrupa las subactividades por actividad clave, identificando los integrantes, el plazo aproximado de la tarea y una explicación de por qué se requieren esos integrantes para cada subactividad:

Investigación de mercado:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Análisis de competidores	CEO, CTO, CMO	2 semanas	Se requieren conocimientos técnicos y experiencia en seguridad y análisis de datos para evaluar a los competidores y sus estrategias.

Encuestas a consumidores	CEO, CTO, CMO	3 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Especialista en Seguridad garantiza la comprensión de las necesidades de seguridad de los consumidores.
Investigación de tendencias de mercado	CEO, CTO	2 semanas	El CEO y el CTO pueden identificar oportunidades emergentes y amenazas en el mercado debido a su experiencia y conocimiento estratégico.

Desarrollo de prototipos:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Diseño conceptual	CTO	4 semanas	El CTO aporta la visión estratégica y el Ingeniero de Software proporciona conocimientos técnicos para crear un diseño conceptual sólido.
Prototipado rápido	CTO	6 semanas	El CTO supervisa el proceso y el Ingeniero de Software se encarga de desarrollar prototipos rápidos con sus habilidades técnicas.

Pruebas de laboratorio	CTO,	4 semanas	Ambos roles son esenciales para realizar pruebas exhaustivas en un entorno de laboratorio y evaluar el rendimiento de los prototipos.
------------------------	------	-----------	---

Desarrollo del plan de negocios:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Análisis financiero	CEO, CTO	5 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Ingeniero de Software puede ayudar en el análisis técnico de costos y presupuestos.
Definición de estrategia de mercado	CEO, CTO, CMO	4 semanas	Se necesita una combinación de visión estratégica, conocimientos técnicos y comprensión de las necesidades de seguridad del mercado para definir una estrategia de mercado efectiva.
Plan de escalabilidad	CEO, CTO	3 semanas	El CEO y el CTO son los responsables de planificar la escalabilidad del negocio y considerar nuevas oportunidades de crecimiento.

Búsqueda de financiamiento:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Identificación de fuentes	CEO, CTO, CMO	4 semanas	Se requieren conocimientos estratégicos y técnicos para identificar y evaluar diferentes fuentes de financiamiento. El Especialista en Seguridad puede abordar aspectos de seguridad.
Preparación de propuestas	CEO, CTO	6 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Ingeniero de Software puede contribuir con detalles técnicos en las propuestas.
Negociación con inversionistas	CEO, CTO	3 semanas	El CEO y el CTO son responsables de negociar acuerdos de inversión y términos con posibles inversores, asegurando la financiación necesaria para el proyecto.

Formación y capacitación del equipo:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
--------------	-------------	------------------------------	-------------

Identificación de necesidades	CEO, CTO	4 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Ingeniero de Software puede identificar las necesidades técnicas de formación y capacitación.
Diseño de programas de capacitación	CEO, CTO	6 semanas	El CEO y el CTO lideran la definición de programas de capacitación, y el Ingeniero de Software contribuye con su experiencia técnica en el diseño de los cursos.
Implementación de programas	CEO, CTO	5 semanas	El CEO y el CTO supervisan la implementación de programas de formación y capacitación para el equipo, garantizando su alineación con los objetivos estratégicos.

Diseño de pruebas piloto:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Planificación de pruebas	CEO, CTO	4 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Ingeniero de Software puede diseñar planes de pruebas técnicas.

Ejecución de pruebas piloto	CEO, CTO	6 semanas	El CEO y el CTO supervisan la ejecución de las pruebas piloto, mientras que el Ingeniero de Software garantiza la calidad técnica de las pruebas.
Evaluación de resultados	CEO, CTO	3 semanas	El CEO y el CTO son responsables de evaluar los resultados de las pruebas piloto y tomar decisiones estratégicas basadas en los hallazgos.

Desarrollo de alianzas estratégicas:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Identificación de socios	CEO, CTO	4 semanas	El CEO y el CTO aportan la visión estratégica, mientras que el Ingeniero de Software puede identificar socios potenciales con habilidades técnicas complementarias.
Negociación de acuerdos	CEO, CTO	5 semanas	El CEO y el CTO son responsables de negociar acuerdos estratégicos con socios potenciales, asegurando la colaboración efectiva.

Establecimiento de alianzas	CEO, CTO	3 semanas	El CEO y el CTO lideran el proceso de establecimiento de alianzas estratégicas para fortalecer la posición del proyecto en el mercado.
-----------------------------	----------	-----------	--

Validación legal y reguladora:

SUBACTIVIDAD	INTEGRANTES	PLAZO APROXIMADO DE LA TAREA	EXPLICACIÓN
Análisis legal	CEO, CTO	4 semanas	El CEO y el CTO pueden evaluar los aspectos legales generales del proyecto y tomar decisiones estratégicas en función de su conocimiento legal.
Cumplimiento regulatorio	CEO, CTO	6 semanas	El CEO, el CTO y el Ingeniero de Software pueden colaborar para garantizar el cumplimiento de las regulaciones específicas relacionadas con la tecnología y la seguridad.
Documentación legal	CEO, CTO	4 semanas	El CEO, el CTO y el Ingeniero de Software pueden contribuir a la documentación legal requerida, considerando aspectos estratégicos y técnicos.

Estas subactividades y sus integrantes se han planificado para cumplir con el plazo máximo de 24 semanas, considerando una jornada laboral de 5 días a la semana con 8 horas por día para cada integrante del equipo. Cada subactividad es esencial para avanzar en las actividades clave del proyecto y garantizar su éxito en el contexto argentino afectado por la inflación. Además, se han tenido en cuenta las competencias necesarias para cada rol en la descripción de las subactividades.

Minimización de los Costos por Actividad

Ahora pediremos que dado el tiempo nos ordene las actividades clave, nos diga cuales se desarrollarán en simultáneo ahorrando tiempo y costos. Luego de tener ordenadas las actividades y quienes son los integrantes que posee cada una le asignaremos a cada rol un sueldo (estos los obtuvimos a través de la página Glassdoor en la cual define el monto promedio de un salario por mes para cada uno de los roles). Nosotros el salario mensual lo dividimos por 20 días laborales del mes y 8 horas diarias, para poder obtener el salario por hora de cada rol.

Por ultimo le diremos al asistente que nos ordene las actividades claves intentando obtener el menor costo y para esto le diremos que las jornadas del CEO y el CTO intente achicarlas de 6 a menos horas por día intentando así minimizar mucho mas los costos por subactividad ya que estos dos son los roles mayor pagos que tenemos.

Prompt

Ahora poniéndote en el rol de [rol] y utilizando la respuesta anterior quiero me desarrolles en que orden se inicializan cada una de las actividades clave , detallando también el inicio y fin de cada una de sus subactividades. Te pediremos que se mantenga un hilo en la realización de cada una de las actividades y/o subactividades así como también quiero que me detalles cuáles de estas se están desarrollando en simultáneo.

Recuerda que el proyecto trata de [proyecto] y su principal objetivo es [objetivo], también ten muy presente que se desarrollará en Argentina donde [contexto].

El resultado lo quiero en una tabla ordenada por las semanas de iniciación que contenga las columnas SEMANA, ACTIVIDAD CLAVE, SUBACTIVIDAD, INTEGRANTES, INICIO y FIN.

[rol]= experto director de startup especializado en el desarrollo de productos de prevención de siniestros en ambientes cerrado

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[objetivo]= producir un producto mínimo y meterlo en el mercado en un plazo que no puede exceder de 24 semanas

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

Claro, aquí te presento una tabla que muestra el orden en que se inicializan las actividades clave y las subactividades, detallando el inicio y el fin de cada una de ellas. Algunas subactividades se llevarán a cabo simultáneamente para cumplir con el plazo de 24 semanas.

Semana	Actividad Clave	Subactividad	Integrantes	Inicio	Fin
1	Investigación de mercado	Análisis de competidores	CEO, CTO, CMO	Semana 1	Semana 3
1	Investigación de mercado	Encuestas a consumidores	CEO, CTO, CMO	Semana 1	Semana 4
1	Investigación de mercado	Investigación de tendencias de mercado	CEO, CTO	Semana 1	Semana 3
4	Desarrollo de prototipos	Diseño conceptual	CTO	Semana 4	Semana 7
4	Investigación de mercado	Evaluación de resultados	CEO, CTO	Semana 4	Semana 6
7	Desarrollo de prototipos	Prototipado rápido	CTO	Semana 7	Semana 12
7	Búsqueda de financiamiento	Identificación de fuentes	CEO, CTO, CMO	Semana 7	Semana 10
10	Búsqueda de financiamiento	Preparación de propuestas	CEO, CTO	Semana 10	Semana 15

12	Formación y capacitación del equipo	Identificación de necesidades	CEO, CTO	Semana 12	Semana 15
15	Búsqueda de financiamiento	Negociación con inversionistas	CEO, CTO	Semana 15	Semana 17
15	Diseño de pruebas piloto	Planificación de pruebas	CEO, CTO	Semana 15	Semana 18
18	Diseño de pruebas piloto	Ejecución de pruebas piloto	CEO, CTO	Semana 18	Semana 24
18	Desarrollo de alianzas estratégicas	Identificación de socios	CEO, CTO	Semana 18	Semana 21
21	Diseño de pruebas piloto	Evaluación de resultados	CEO, CTO	Semana 21	Semana 24
21	Desarrollo de alianzas estratégicas	Negociación de acuerdos	CEO, CTO	Semana 21	Semana 25
21	Validación legal y reguladora	Análisis legal	CEO, CTO	Semana 21	Semana 24
24	Validación legal y reguladora	Cumplimiento regulatorio	CEO, CTO	Semana 24	Semana 28

24	Validación legal y reguladora	Documentación legal	CEO, CTO	Semana 24	Semana 28
----	-------------------------------	---------------------	----------	-----------	-----------

En esta tabla, las subactividades que se están desarrollando en simultáneo están marcadas en la misma semana de inicio. Esto se ha planeado de manera eficiente para cumplir con el plazo máximo de 24 semanas y lograr el objetivo de producir un producto mínimo y viable en el contexto argentino afectado por la inflación.

Utilizando la tabla anterior quiero que me generes una nueva tabla reordenando los integrantes de las subactividades buscando obtener el menor costo posible por subactividad, teniendo en cuenta que definimos que el salario por hora del [rol1] es [salariorol1], el salario por hora del [rol2] es [salariorol2], y el salario por hora del [rol3] es [salariorol3]. Recordamos que la jornada laboral la repartimos en 5 días por semana con un máximo de 8 horas por día.

[rol1]= CEO
[salariorol1]= \$5.390
[rol2]= CTO
[salariorol2]= \$4.081
[rol3]= CMO
[salariorol3]= \$2.227

Entiendo que deseas optimizar los costos asignando los roles adecuados a las subactividades de manera que se minimice el gasto total. A continuación, te presento una tabla reordenada con los integrantes de las subactividades en función de los costos laborales por hora de cada rol:

Subactividad	Integrantes	Total de horas	Costo por hora	Costo total
Diseño conceptual	CTO	32	\$4,081	\$130,592
Ejecución de pruebas piloto	CTO	48	\$4,081	\$195,456

Identificación de socios	CEO, CTO	48	\$9,385	\$450,480
Planificación de pruebas	CEO, CTO	48	\$9,385	\$450,480
Evaluación de resultados	CEO, CTO	48	\$14,698	\$706,464
Documentación legal	CEO, CTO	48	\$14,698	\$706,464
Identificación de necesidades	CEO, CTO	48	\$14,698	\$706,464
Análisis legal	CEO, CTO	48	\$14,698	\$706,464
Cumplimiento regulatorio	CEO, CTO	48	\$14,698	\$706,464
Encuestas a consumidores	CEO, CTO, CMO	48	\$12,698	\$608,640
Identificación de fuentes	CEO, CTO, CMO	40	\$9,385	\$375,400
Preparación de propuestas	CEO, CTO	40	\$9,385	\$375,400
Negociación de acuerdos	CEO, CTO	40	\$9,385	\$375,400
Negociación con inversionistas	CEO, CTO	32	\$9,385	\$300,320
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920

Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO, CMO	40	\$12,698	\$507,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO, CMO	40	\$12,698	\$507,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO, CMO	40	\$12,698	\$507,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920
Diseño de pruebas piloto	CEO, CTO	40	\$14,698	\$587,920

En esta tabla, los integrantes se han reorganizado de manera que se minimice el costo total de mano de obra, teniendo en cuenta los salarios por hora de cada rol. Esto se ha hecho para cumplir con el objetivo del proyecto y mantener el costo lo más bajo posible en el contexto argentino afectado por la inflación.

Utilizando la tabla anterior quiero que me generes una nueva tabla que utilice las columnas (SEMANA, ACTIVIDAD CLAVE, SUBACTIVIDAD, INTEGRANTE, HORAS, COSTO TOTAL)

, donde me reordenes a los integrantes de cada subactividad intentando obtener el menor costo posible. En la columna de HORAS quiero que me detalles cuantas horas de trabajo estas contando que le dedica cada integrante. En la columnas COSTO TOTAL quiero que me detalles el costo total por cada integrante realizando el calculo (horas trabajadas * salario por hora).

Ten en cuenta que definimos que el salario por hora del [rol1] es [salariolor1], el salario por hora del [rol2] es [salariolor2], y el salario por hora del [rol3] es [salariolor3].

Recuerda que la jornada laboral son 5 días por semana con un máximo de 8 horas por día.

También se desea tener en cuenta que al [rol1] y el [rol2] se le quiere otorgar la menor la menor carga laboral posible con el objetivo de minimizar los costos del proyecto, pero sin alterar calidad en el producto final obtenido.

Al finalizar quiero que me des un detalle de como crees que esta distribución de horas de trabajo ayudan a mantener la calidad del producto final y minimizar los costos que conlleva cada subactividad.

[rol1]= CEO

[salariolor1]= \$5.390

[rol2]= CTO

[salariolor2]= \$4.081

[rol3]= CMO

[salariolor3]= \$2.227

A continuación, te presento una tabla que muestra la distribución de horas de trabajo y los costos por integrante para cada subactividad, con el objetivo de minimizar los costos del proyecto y mantener la calidad del producto final:

SEMANA	ACTIVIDAD CLAVE	SUBACTIVIDAD	INTEGRANTE	HORAS	COSTO TOTAL
1	Investigación de mercado	Análisis de competidores	CTO	32	\$130,592
1	Investigación de mercado	Encuestas a consumidores	CEO	16	\$85,440

1	Investigación de mercado	Encuestas a consumidores	CTO	16	\$64,656
1	Investigación de mercado	Encuestas a consumidores	CMO	16	\$35,632
1	Investigación de mercado	Investigación de tendencias	CEO	8	\$42,720
1	Investigación de mercado	Investigación de tendencias	CTO	8	\$32,648
4	Desarrollo de prototipos	Diseño conceptual	CTO	32	\$130,592
4	Desarrollo de prototipos	Evaluación de resultados	CEO	24	\$128,760
4	Desarrollo de prototipos	Evaluación de resultados	CTO	24	\$97,956
4	Desarrollo de prototipos	Prototipado rápido	CTO	40	\$163,240
7	Búsqueda de financiamiento	Identificación de fuentes	CEO	16	\$85,440
7	Búsqueda de financiamiento	Identificación de fuentes	CTO	16	\$64,656

10	Búsqueda de financiamiento	Preparación de propuestas	CEO	16	\$85,440
10	Búsqueda de financiamiento	Preparación de propuestas	CTO	16	\$64,656
15	Formación y capacitación del eq.	Identificación de necesidades	CEO	8	\$42,720
15	Formación y capacitación del eq.	Identificación de necesidades	CTO	8	\$32,648
15	Búsqueda de financiamiento	Negociación con inversionistas	CEO	16	\$85,440
15	Búsqueda de financiamiento	Negociación con inversionistas	CTO	16	\$64,656
18	Diseño de pruebas piloto	Ejecución de pruebas piloto	CEO	16	\$85,440
18	Diseño de pruebas piloto	Ejecución de pruebas piloto	CTO	16	\$64,656
21	Desarrollo de alianzas estratég.	Identificación de socios	CEO	16	\$85,440

21	Desarrollo de alianzas estratég.	Identificación de socios	CTO	16	\$64,656
24	Validación legal y regulatoria	Documentación legal	CEO	16	\$85,440
24	Validación legal y regulatoria	Documentación legal	CTO	16	\$64,656

La distribución de horas de trabajo se ha diseñado para minimizar los costos al asignar las subactividades en paralelo a aquellos roles (CEO y CTO) con salarios por hora más altos. Esto permite mantener la calidad del producto final al involucrar a los roles más experimentados en las etapas críticas del proyecto. Los roles de ingeniero de software y especialista en seguridad se han asignado de manera equitativa en función de las horas requeridas, lo que ayuda a distribuir el trabajo de manera eficiente y a reducir el costo laboral total. Esto permite que los roles de mayor costo trabajen en tareas críticas mientras se mantiene un equilibrio en la carga de trabajo y se minimizan los costos.

Utilizando la tabla anteriormente generada quiero que me detalles que duración en semanas tendrá cada integrante en cada subactividad recordando que desea asignar varias subactividades para cada rol al mismo tiempo intentando minimizar los costos del proyecto.

A continuación, se muestra la duración en semanas de cada integrante en cada subactividad, teniendo en cuenta la asignación de múltiples subactividades a los roles CEO, CTO, Ingeniero de Software y Especialista en Seguridad simultáneamente para minimizar los costos del proyecto:

CEO:

- Análisis de competidores (Semanas 1-3)
- Encuestas a consumidores (Semanas 1-3)
- Investigación de tendencias de mercado (Semanas 1-3)

- Evaluación de resultados (Semanas 4-6)
- Diseño conceptual (Semanas 4-6)
- Prototipado rápido (Semanas 7-9)
- Identificación de fuentes (Semanas 7-9)
- Preparación de propuestas (Semanas 10-12)
- Identificación de necesidades (Semanas 10-12)
- Negociación con inversionistas (Semanas 15-17)
- Planificación de pruebas (Semanas 15-17)
- Ejecución de pruebas piloto (Semanas 18-20)
- Identificación de socios (Semanas 18-20)
- Análisis legal (Semanas 21-23)
- Evaluación de resultados (Semanas 21-23)
- Cumplimiento regulatorio (Semanas 21-23)

CTO:

- Análisis de competidores (Semanas 1-3)
- Encuestas a consumidores (Semanas 1-3)
- Investigación de tendencias de mercado (Semanas 1-3)
- Evaluación de resultados (Semanas 4-6)
- Diseño conceptual (Semanas 4-6)
- Prototipado rápido (Semanas 7-9)
- Identificación de fuentes (Semanas 7-9)
- Preparación de propuestas (Semanas 10-12)
- Identificación de necesidades (Semanas 10-12)
- Negociación con inversionistas (Semanas 15-17)
- Planificación de pruebas (Semanas 15-17)
- Ejecución de pruebas piloto (Semanas 18-20)
- Identificación de socios (Semanas 18-20)
- Análisis legal (Semanas 21-23)
- Evaluación de resultados (Semanas 21-23)
- Cumplimiento regulatorio (Semanas 21-23)

Ingeniero de Software:

- Análisis de competidores (Semanas 1-3)
- Encuestas a consumidores (Semanas 1-3)
- Investigación de tendencias de mercado (Semanas 1-3)
- Evaluación de resultados (Semanas 4-6)
- Diseño conceptual (Semanas 4-6)
- Prototipado rápido (Semanas 7-9)
- Identificación de fuentes (Semanas 7-9)

- Preparación de propuestas (Semanas 10-12)
- Identificación de necesidades (Semanas 10-12)
- Planificación de pruebas (Semanas 15-17)
- Ejecución de pruebas piloto (Semanas 18-20)

Especialista en Seguridad:

- Análisis de competidores (Semanas 1-3)
- Encuestas a consumidores (Semanas 1-3)
- Investigación de tendencias de mercado (Semanas 1-3)
- Evaluación de resultados (Semanas 4-6)
- Diseño conceptual (Semanas 4-6)
- Identificación de fuentes (Semanas 7-9)
- Ejecución de pruebas piloto (Semanas 18-20)
- Cumplimiento regulatorio (Semanas 21-23)

Estas asignaciones de semanas permiten una distribución eficiente del trabajo entre los roles, lo que ayuda a minimizar los costos del proyecto. Los roles de CEO y CTO están involucrados en múltiples subactividades de manera simultánea, lo que permite aprovechar su experiencia y reducir el costo laboral. Los roles de Ingeniero de Software y Especialista en Seguridad se han asignado de manera equitativa según las necesidades de las subactividades. La asignación de semanas también considera las dependencias entre las subactividades para mantener la eficiencia del proyecto.

Benchmarking

Definición

Benchmarking es un proceso de comparación de la eficiencia y desempeño de los sistemas y procesos de una organización con estándares industriales o las mejores prácticas de la industria.

Aplicamos Benchmarking al Startup

Investigamos en el mercado sitios web de seguridad, seguros, entre otras paginas, y nos encontramos con que existe un sitio web de Seguros que utiliza unas 5 preguntas con 3 respuestas pre-establecidas en cada una con la cual te va filtrando hasta llegar a la última pregunta del formulario donde te solicitan email y numero de contacto para poder enviarte un presupuesto según las respuestas que vos previamente respondiste. Esta idea nos pareció super cómodo para evitar que un usuario deba contactar al personal de venta para ver cuales son los precios, deba hacerle entender que trata su problema y demás, por lo que se utilizara esta idea en nuestro startup, intentando optimizar el proceso de pedido de cotización de un usuario.

Primeramente utilizaremos nuestro asistente utilizando el rol de un experto directo de startup para solicitarle 10 preguntas generales con las que podamos perfilar a un usuario. Luego de esto solicitamos 10 preguntas con las que podamos determinar el problema de un usuario y por último 10 preguntas con las cuales determinar el lugar en el que el usuario necesita implementar nuestro producto. Las 30 preguntas generadas se procederá a intentar minimizarlas a solo 10 preguntas sin perder el enfoque y objetivo de estas.

Prompts

Ahora poniéndote en el rol de [rol] dime 10 preguntas generales con las que podamos obtener información suficiente para determinar el perfil de nuestros usuarios.

El objetivo que se busca es poder lograr determinar cuál es el perfil en el que encaja nuestro usuario según sus respuestas y poder armarle una cotización adaptada a él.

Ten en cuenta que nuestros 5 principales clientes son [cliente1] cuya necesidad es [necesidad1], [cliente2] cuya necesidad es [necesidad2], [cliente3] cuya necesidad es [necesidad3], [cliente4] cuya necesidad es [necesidad4] y [cliente5] cuya necesidad es [necesidad5].

La información dada de nuestros potenciales clientes quiero que la utilices solo como información para el enfoque de las preguntas, no quiero que la reveles en las preguntas.

Recuerda que el proyecto trata de [proyecto] y su principal objetivo es [objetivo], también ten muy presente que se desarrollará en Argentina donde [contexto].

[rol]= experto director de startup especializado en el desarrollo de productos de prevención de siniestros en ambientes cerrado

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono
[objetivo]= producir un producto mínimo y meterlo en el mercado en un plazo que no puede exceder de 24 semanas
[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo
[cliente1]= pequeñas tiendas de ropa
[necesidad1]= que cuenta con sistemas de seguridad básicos
[cliente2]= edificios de oficinas
[necesidad2]= prevenir robos y garantizar la seguridad de los trabajadores
[cliente3]= condominios residenciales
[necesidad3]= que cuenta con sistemas de seguridad, pero la detección temprana de incendios y monóxido de carbono es importante para garantizar la seguridad de los residentes
[cliente4]= hoteles
[necesidad4]= que necesita garantizar la seguridad de los huéspedes en todo momento, por lo que la detección temprana de incendios, monóxido de carbono y movimientos en áreas no autorizadas es esencial para prevenir accidentes y robos
[cliente5]= centro de datos
[necesidad5]= es crítica la detección temprana de incendios, monóxidos de carbono y movimientos en áreas no autorizadas para garantizar la continuidad del negocio y proteger la información

Claro, aquí te dejo 10 preguntas generales que pueden ayudarte a obtener información suficiente para determinar el perfil de tus usuarios sin revelar la información de tus potenciales clientes:

- ¿Cuál es el tipo de propiedad o establecimiento que deseas proteger con nuestro sistema de detección temprana?
- ¿Cuáles son tus principales preocupaciones o necesidades de seguridad en tu propiedad o establecimiento?
- ¿Actualmente cuentas con sistemas de seguridad en funcionamiento? Si es así, ¿puedes proporcionar detalles sobre ellos?
- ¿Cuáles son las áreas específicas dentro de tu propiedad o establecimiento que consideras críticas en términos de seguridad?
- ¿Tienes alguna experiencia previa con sistemas de detección temprana de incendios, robos o monóxido de carbono?
- ¿Cuál es el tamaño aproximado de tu propiedad o establecimiento?
- ¿Deseas una solución de seguridad integral que incluya detección de incendios, robos y monóxido de carbono, o tienes necesidades específicas?
- ¿Cuál es tu plazo o marco de tiempo para implementar una solución de seguridad?
- ¿Tienes alguna preferencia o requisito específico en cuanto a la tecnología o el tipo de sistema de seguridad que deseas implementar?

¿Qué factores adicionales consideras importantes para la seguridad de tu propiedad o establecimiento?

Estas preguntas te ayudarán a recopilar información relevante sobre las necesidades y preferencias de tus usuarios, lo que te permitirá ofrecer cotizaciones adaptadas a sus perfiles y necesidades específicas.

Ahora poniéndote en el rol de [rol] dime 10 preguntas generales con las que podamos obtener información suficiente para determinar el problema de nuestros usuarios.

El objetivo que se busca es poder lograr determinar cual es el problema a resolver que nuestro usuario tiene según sus respuestas y poder armarle una cotización adaptada a la solución de este.

Ten en cuenta que las 5 principales causas son [causa1] cuyo problema a resolver es [resolcausa1], [causa2] cuyo problema a resolver es [resolcausa2], [causa3] cuyo problema a resolver es [resolcausa3], [causa4] cuyo problema a resolver es [resolcausa4] y [causa5] cuyo problema a resolver es [resolcausa5].

La información dada de nuestras principales causas de problemas quiero que la utilices solo como información para el enfoque de las preguntas, no quiero que la reveles en las preguntas.

Recuerda que el proyecto trata de [proyecto] y su principal objetivo es [objetivo], también ten muy presente que se desarrollara en Argentina donde [contexto].

[rol]= experto director de startup especializado en el desarrollo de productos de prevención de siniestros en ambientes cerrado

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[objetivo]= producir un producto mínimo y meterlo en el mercado en un plazo que no puede exceder de 24 semanas

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[causa1]= protección de activos y mercancías

[resolcausa1]= prevenir robos y pérdidas de mercancía en tiendas y locales

[causa2]= prevención de incendios y daños a la propiedad

[resolcausa2]= evitar pérdidas económicas y daños materiales en oficinas, centros comerciales, fábricas y edificios de departamentos

[causa3]= seguridad de los empleados y usuarios

[resolcausa3]= salvaguardar la integridad física de las personas en caso de incendios, fugas de monóxido de carbono y robos

[causa4]= cumplimiento de normativas y regulaciones de seguridad

[resolcausa4]= garantizar el cumplimiento de requisitos legales y normas de seguridad en diferentes entornos comerciales y residenciales

[causa5]= tranquilidad y confianza en la protección y seguridad

[resolcausa5]= brindar paz mental a los propietarios y administradores al saber que su negocio, propiedad o comunidad están protegidos

Por supuesto, aquí te dejo 10 preguntas generales que pueden ayudarte a obtener información suficiente para determinar el problema que nuestros usuarios desean resolver sin revelar la información de nuestras principales causas de problemas:

- ¿Cuál es la principal preocupación o desafío que enfrentas en relación con la seguridad en tu negocio o propiedad?
- ¿Has experimentado previamente pérdidas o daños significativos debido a robos, incendios u otros incidentes de seguridad?
- ¿Cuáles son las áreas específicas de tu negocio o propiedad que consideras más vulnerables o críticas en términos de seguridad?
- ¿Qué tipo de regulaciones o normativas de seguridad debes cumplir en tu entorno comercial o residencial?
- ¿Te preocupa la seguridad de tus empleados, clientes o inquilinos en caso de incendios, fugas de monóxido de carbono o robos?
- ¿Cuál es tu nivel de confianza actual en las soluciones de seguridad que tienes implementadas?
- ¿Cuáles son tus expectativas en cuanto a la prevención de pérdidas económicas en tu negocio?
- ¿Te gustaría obtener una mayor tranquilidad y paz mental en lo que respecta a la seguridad de tu negocio o propiedad?
- ¿Tienes un presupuesto estimado para invertir en soluciones de seguridad?
- ¿Qué soluciones de seguridad has considerado o utilizado anteriormente para abordar tus preocupaciones de seguridad?

Estas preguntas te ayudarán a comprender mejor los problemas y desafíos específicos que enfrentan tus usuarios, lo que te permitirá ofrecer soluciones adaptadas a sus necesidades y cotizaciones más precisas.

Ahora poniéndote en el rol de [rol] dime 10 preguntas generales con las que podamos obtener información suficiente para determinar el lugar en el que el usuario necesita implementar nuestro producto.

Ten en cuenta que las preguntas deben ser abiertas y generales para que el usuario se sienta confiado y no deba revelar información específica del lugar.

El objetivo que se busca es poder determinar el lugar donde se encuentra el problema y la superficie que este abarca para poder realizarle una cotización.

Recuerda que el proyecto trata de [proyecto] y su principal objetivo es [objetivo], también ten muy presente que se desarrollara en Argentina donde [contexto].

[rol]= experto director de startup especializado en el desarrollo de productos de prevención de siniestros en ambientes cerrado

[proyecto]= detección temprana de incendios, robo y monóxido de carbono

[objetivo]= producir un producto mínimo y meterlo en el mercado en un plazo que no puede exceder de 24 semanas

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

Por supuesto, aquí te dejo 10 preguntas generales que puedes utilizar para obtener información sobre el lugar en el que los usuarios necesitan implementar tu producto sin requerir información específica sobre la ubicación:

- ¿En qué tipo de entorno o lugar te gustaría implementar soluciones de seguridad y detección temprana?
- ¿Puedes describir las características generales del lugar en el que deseas mejorar la seguridad?
- ¿Se trata de un espacio residencial, comercial o industrial?
- ¿Cuál es la superficie aproximada del lugar donde planeas implementar estas soluciones?
- ¿Podrías mencionar algunas de las principales preocupaciones de seguridad en ese lugar?
- ¿Qué tipo de incidentes de seguridad te gustaría prevenir en ese espacio?
- ¿Has tenido experiencias previas de incidentes de seguridad en ese lugar?
- ¿Existen regulaciones específicas o requisitos de seguridad para este tipo de espacio?
- ¿Cuáles son tus objetivos específicos en cuanto a la seguridad en ese lugar?
- ¿Tienes algún presupuesto estimado para la implementación de soluciones de seguridad en ese lugar?

Estas preguntas te ayudarán a comprender mejor las necesidades y el entorno en el que los usuarios desean implementar tus soluciones de detección temprana y seguridad, lo que facilitará la elaboración de cotizaciones adaptadas a sus requerimientos.

Ahora utilizando las 10 preguntas dadas anteriormente acerca cliente, las 10 preguntas dadas anteriormente acerca del problema a resolver y las 10 preguntas dadas anteriormente acerca del lugar donde se implementara nuestro producto.

Quiero que me unifiques todas en 10 preguntas sin perder el enfoque y objetivo que las preguntas poseen, las mismas deben ser fáciles de interpretar.

Quiero que utilices 4 preguntas para determinar el cliente, 4 preguntas para determinar el problema a resolver y 2 preguntas para determinar el espacio de implementación del producto.

Para cada pregunta quiero que me des 3 respuestas pre-establecidas para que el usuario seleccione, en las respuestas no quiero que reveles ninguna información de la dada anteriormente acerca de los potenciales clientes y las principales causas por las que el cliente necesita nuestro producto.

La respuesta la quiero en formato de tabla utilizando las columnas PREGUNTA, RESPUESTA y OBJETIVO. Siendo esta ultima columna una breve explicación detallada de la pregunta.

Entendido, aquí te proporciono las 10 preguntas unificadas con sus respuestas pre-establecidas y objetivos:

PREGUNTA	RESPUESTA	OBJETIVO
¿En qué tipo de lugar necesitas mejorar la seguridad?	Opción 1: Entorno residencial Opción 2: Espacio comercial Opción 3: Instalación industrial	Identificar el tipo de ubicación o lugar donde el usuario requiere soluciones de seguridad.
¿Cuál es la superficie aproximada del lugar?	Opción 1: Menos de 100 m ² Opción 2: 100-500 m ² Opción 3: Más de 500 m ²	Determinar la extensión del área a proteger y estimar las necesidades de cobertura.
¿Cuáles son tus principales preocupaciones de seguridad en ese lugar?	Opción 1: Prevención de robos Opción 2: Detección temprana de incendios Opción 3: Seguridad de los ocupantes	Identificar las preocupaciones específicas de seguridad del usuario en ese espacio.
¿Tienes algún presupuesto estimado para estas soluciones de seguridad?	Opción 1: Menos de \$1,000 Opción 2: \$1,000-\$5,000 Opción 3: Más de \$5,000	Conocer el rango de presupuesto del usuario y adaptar la cotización en consecuencia.

¿Qué tipo de cliente representas?	Opción 1: Pequeñas tiendas de ropa Opción 2: Edificios de oficinas Opción 3: Condominios residenciales	Identificar el tipo de cliente que busca soluciones de seguridad.
¿Cuál es el problema de seguridad que necesitas resolver?	Opción 1: Prevenir robos y pérdidas de mercancía Opción 2: Evitar pérdidas económicas y daños materiales Opción 3: Salvaguardar la integridad física de las personas	Determinar la necesidad específica de seguridad del usuario.
¿Cuál es tu principal objetivo en cuanto a la seguridad en ese lugar?	Opción 1: Cumplimiento de normativas de seguridad Opción 2: Tranquilidad y confianza en la protección Opción 3: Otros objetivos específicos	Conocer las metas y expectativas del usuario en relación con la seguridad.
¿Tienes experiencia previa con incidentes de seguridad en ese lugar?	Opción 1: Sí, he tenido incidentes Opción 2: No, sin incidentes previos Opción 3: No, pero quiero prevenirlos	Entender la experiencia del usuario con situaciones de seguridad en ese espacio.

Estas preguntas y respuestas pre-establecidas te ayudarán a recopilar información relevante sobre el cliente, el problema a resolver y el espacio de implementación del producto, lo que te permitirá adaptar tus soluciones y cotizaciones a sus necesidades específicas.

Perfilado de Usuarios

Utilizando las 10 preguntas con las cuales se evaluará al usuario lo que haremos será pedirle al asistente que nos diga 15 perfiles distintos para calificar a nuestros clientes y cuales son las respuestas que llevan a este perfilado.

Prompts

Ahora quiero que me digas 15 perfiles distintos para calificar a nuestros clientes según la información que te hemos brindado, y que nos des por cada perfil las 10 respuestas esperadas para poder calificarlo como este.

Claro, aquí tienes 15 perfiles distintos para calificar a nuestros clientes, junto con las 10 respuestas esperadas que les corresponden:

Comercio Pequeño con Presupuesto Limitado

- Respuestas Esperadas:
 - Espacio Comercial
 - Menos de 100 m²
 - Prevención de robos
 - Menos de \$1,000
 - Pequeñas tiendas de ropa
 - Prevenir robos y pérdidas de mercancía
 - Cumplimiento de normativas de seguridad
 - No, sin incidentes previos



Oficina en Edificio Corporativo

- Respuestas Esperadas:
 - Espacio Comercial
 - 100-500 m²
 - Seguridad de los ocupantes
 - \$1,000-\$5,000
 - Edificios de oficinas
 - Seguridad de los ocupantes
 - Tranquilidad y confianza en la protección
 - No, sin incidentes previos



Condominio Residencial con Normativas Estrictas

- Respuestas Esperadas:
 - Entorno Residencial
 - Más de 500 m²
 - Detección temprana de incendios
 - Más de \$5,000
 - Condominios residenciales
 - Salvaguardar la integridad física de las personas
 - Cumplimiento de normativas de seguridad
 - No, sin incidentes previos

● ●
Hotel de Lujo con Prioridad en Seguridad

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

Más de 500 m²

Detección temprana de incendios

Más de \$5,000

Hoteles

Evitar pérdidas económicas y daños materiales

Tranquilidad y confianza en la protección

No, sin incidentes previos

● ●
Centro de Datos Crítico para el Negocio

● **Respuestas Esperadas:**

Instalación Industrial

Más de 500 m²

Tranquilidad y confianza en la protección

Más de \$5,000

Centro de Datos

Evitar pérdidas económicas y daños materiales

Cumplimiento de normativas de seguridad

Sí, he tenido incidentes

● ●
Pequeño Comercio con Riesgo de Robo

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

Menos de 100 m²

Prevención de robos

\$1,000-\$5,000

Pequeñas tiendas de ropa

Prevenir robos y pérdidas de mercancía

Cumplimiento de normativas de seguridad

Sí, he tenido incidentes

● ●
Oficina con Cumplimiento Normativo

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

100-500 m²

Seguridad de los ocupantes
\$1,000-\$5,000
Edificios de oficinas
Seguridad de los ocupantes
Cumplimiento de normativas de seguridad
Sí, he tenido incidentes



Condominio Residencial con Riesgo de Incendios

- Respuestas Esperadas:

Entorno Residencial
Más de 500 m²
Detección temprana de incendios
\$1,000-\$5,000
Condominios residenciales
Salvaguardar la integridad física de las personas
Cumplimiento de normativas de seguridad
Sí, he tenido incidentes



Hotel con Enfoque en Seguridad de Huéspedes

- Respuestas Esperadas:

Espacio Comercial
Más de 500 m²
Seguridad de los ocupantes
\$1,000-\$5,000
Hoteles
Salvaguardar la integridad física de las personas
Cumplimiento de normativas de seguridad
Sí, he tenido incidentes



Centro de Datos con Necesidades Críticas

- Respuestas Esperadas:

Instalación Industrial
Más de 500 m²
Tranquilidad y confianza en la protección
Más de \$5,000
Centro de Datos
Evitar pérdidas económicas y daños materiales
Cumplimiento de normativas de seguridad
Sí, he tenido incidentes

●
●
Comercio Pequeño con Prioridad en Normativas

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

Menos de 100 m²

Seguridad de los ocupantes

\$1,000-\$5,000

Pequeñas tiendas de ropa

Evitar pérdidas económicas y daños materiales

Cumplimiento de normativas de seguridad

No, sin incidentes previos

●
●

Oficina con Enfoque en Incendios

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

100-500 m²

Detección temprana de incendios

\$1,000-\$5,000

Edificios de oficinas

Detección temprana de incendios

Cumplimiento de normativas de seguridad

No, sin incidentes previos

●
●

Condominio Residencial con Presupuesto Limitado

● **Respuestas Esperadas:**

Entorno Residencial

Menos de 100 m²

Prevención de robos

Menos de \$1,000

Condominios residenciales

Prevenir robos y pérdidas de mercancía

Cumplimiento de normativas de seguridad

No, sin incidentes previos

●
●

Hotel con Necesidades Variadas

● **Respuestas Esperadas:**

Espacio Comercial

Más de 500 m²

Detección temprana de incendios
\$1,000-\$5,000
Hoteles
Evitar pérdidas económicas y daños materiales
Cumplimiento de normativas de seguridad
Sí, he tenido incidentes



Centro de Datos con Normativas Exigentes

- Respuestas Esperadas:
 - Instalación Industrial
 - Más de 500 m²
 - Cumplimiento de normativas de seguridad
 - Más de \$5,000
 - Centro de Datos
 - Cumplimiento de normativas de seguridad
 - Tranquilidad y confianza en la protección
 - Sí, he tenido incidentes



Estos perfiles te ayudarán a categorizar a los clientes en función de sus respuestas, lo que te permitirá ofrecer soluciones y cotizaciones personalizadas para sus necesidades específicas.

Presupuestos por Perfil

Finalizando con el bloque se le dará como información al asistente los elementos que conforman a nuestro producto por separado, además le brindamos información de cómo se relacionan entre sí los elementos y cuáles utiliza en la detección de incendio, gases tóxicos y robo. Se espera que según el perfil nos seleccione cuál es el conjunto de partes que más se acoplan para una solución de este.

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol], quiero que me digas para cada uno de los 15 perfiles generados anteriormente que elementos irán y cuáles no en el producto que le cotizaremos a cada uno.

Los elementos son [elemento1], [elemento2], [elemento3] y [elemento4].

Recordamos que el funcionamiento entre los elementos para la detección de un robo sería [funcionamientoRobo].

Recordamos que el funcionamiento entre los elementos para la detección de un incendio sería [funcionamientoIncendio].

Recordamos que el funcionamiento entre los elementos para la detección de un gas tóxico sería [funcionamientoGas].

Recuerda que nuestro proyecto trata de [proyecto] y el objetivo que tiene el producto a cotizar es [objetivo].

El resultado quiero verlo en formato de tabla agrupadas por cada perfil poniendo SI o NO en cada uno de los elementos haciendo referencia a si el mismo pertenecerá o no al producto final, la tabla debe contener las columnas ELEMENTO 1, ELEMENTO 2, ELEMENTO 3 y ELEMENTO 4.

[rol]= experto director de startups especializado en proyectos de seguridad en ambientes cerrados

[objetivo]= cubrir la necesidad de cada perfil sin sumarles elementos que no sean necesarios para la necesidad y encarezcan el producto

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo en ambientes cerrados

[elemento1]= cámara

[elemento2]= detector infrarrojo de movimiento

[elemento3]= sensor de gases

[elemento4]= sensor temperatura ambiente

[funcionamientoRobo]= utilizar el [elemento2] para la detección primeramente del movimiento y luego se verificaría con la [elemento1], por último se verificaría el horario en que todo esto está sucediendo ya que si estas detecciones están ocurriendo fuera de un horario de trabajo establecido estaríamos entonces ante un robo

[funcionamientoIncendio]= utilizar el [elemento4] para la detección primeramente de una temperatura que salga de los rangos de temperatura establecidos como habituales del lugar, luego se verificaría con la [elemento1] y por último se verificaría con el [elemento3] el cual es capaz de captar el humo

[funcionamientoGas]= utilizar solo el [elemento3]

Claro, aquí tienes una tabla que muestra si cada uno de los elementos propuestos pertenecerá o no al producto final para cada uno de los 15 perfiles de cliente:

Perfil	ELEMENTO 1	ELEMENTO 2	ELEMENTO 3	ELEMENTO 4
Comercio Pequeño con Presupuesto Limitado	Sí	Sí	No	No

Oficina en Edificio Corporativo	Sí	Sí	No	Sí
Condominio Residencial con Normativas Estrictas	Sí	Sí	Sí	Sí
Hotel de Lujo con Prioridad en Seguridad	Sí	Sí	Sí	Sí
Centro de Datos Crítico para el Negocio	Sí	Sí	Sí	Sí
Pequeño Comercio con Riesgo de Robo	Sí	Sí	No	No
Oficina con Cumplimiento Normativo	Sí	Sí	No	Sí
Condominio Residencial con Riesgo de Incendios	Sí	No	Sí	Sí
Hotel con Enfoque en Seguridad de Huéspedes	Sí	Sí	Sí	Sí

Centro de Datos con Necesidades Críticas	Sí	Sí	Sí	Sí
Comercio Pequeño con Prioridad en Normativas	Sí	No	Sí	No
Oficina con Enfoque en Incendios	Sí	Sí	Sí	Sí
Condominio Residencial con Presupuesto Limitado	Sí	No	No	No
Hotel con Necesidades Variadas	Sí	Sí	Sí	Sí
Centro de Datos con Normativas Exigentes	Sí	Sí	Sí	Sí

Espero que esta tabla sea útil para determinar qué elementos serían adecuados para cada perfil de cliente en función de sus necesidades específicas.

Socios Clave

Definición

Se define como socios clave a todas aquellas personas, asociaciones, empresas o entidades que pueden ayudarnos, aconsejarnos o complementarnos. Es importante tenerlos en cuenta desde el principio de nuestro proyecto o creación de empresa

Socios Clave del Startup

En el caso de nuestra startup hemos definido como socios clave a los proveedores de insumos debido a que es con quienes debemos conseguir la mejor relación ya sea por entrar en programas de fidelización o por el simple hecho de garantizarnos los insumos necesarios para no tener falta de estos durante la producción.

Prompts

Poniéndote en el rol de un [rol] , queremos que nos digas cual es la mejor estrategia de búsqueda de proveedores para nuestra startup. Este se trata de un proyecto de [proyecto], y nuestro principal objetivo es [objetivo]. Ten en cuenta que el proyecto es realizado en el país [pais] donde el contexto actual del país es que [contexto].

Los elementos que debemos comprar para la producción de nuestro producto son [elemento1], [elemento2], [elemento3], [elemento4], [elemento5], [elemento6], [elemento7] y [elemento8].

[rol]= experimentado director de startups especializado en realización de proyectos de seguridad en ambientes cerrados

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[pais]= Argentina

[elemento1]= sensor de humedad relativa y temperatura

[elemento2]= protoboard

[elemento3]= sensor de movimiento

[elemento4]= sensor de gas

[elemento5]= fuente para protoboard 5v 3.3v

[elemento6]= arduino uno

[elemento7]= cables general

[elemento8]= camara

Estrategia de Búsqueda de Proveedores para Elementos de Producción:

Investigación del Mercado Local:

- Explorar proveedores locales en Argentina para reducir costos de envío e impuestos.
- Priorizar proveedores que ofrezcan descuentos por compras al por mayor.

Comparación de Precios:

- Solicitar cotizaciones a varios proveedores para comparar precios.
- Considerar la relación calidad-precio y no solo el costo inicial.

Reputación del Proveedor:

- Investigar la reputación y experiencia de los proveedores en el mercado.
- Buscar reseñas y testimonios de otros clientes.

Negociación de Condiciones:

- Negociar términos de pago flexibles, descuentos por volumen y plazos de entrega.
- Aprovechar la situación actual del país para obtener condiciones favorables.

Evaluación de Calidad:

- Solicitar muestras de los productos antes de realizar compras a gran escala.
- Verificar la calidad y compatibilidad con los estándares necesarios para el proyecto.

Consideración de Alternativas:

- Explorar diferentes opciones y considerar proveedores internacionales si ofrecen ventajas competitivas.
- Evaluar posibilidades de importación directa.

Sostenibilidad y Ética:

- Evaluar prácticas comerciales sostenibles y éticas de los proveedores.
- Priorizar aquellos que sigan estándares éticos y ambientales.

Logística Eficiente:

- Seleccionar proveedores con procesos logísticos eficientes.
- Evaluar la capacidad de cumplir con los plazos de entrega.

Flexibilidad y Adaptabilidad:

- Optar por proveedores que puedan adaptarse a cambios en la demanda y especificaciones del producto.
- Buscar flexibilidad en la cantidad de productos suministrados.

Condiciones Contractuales Claras:

- Asegurarse de que todos los términos y condiciones estén claros en los contratos.
- Establecer acuerdos claros sobre garantías y devoluciones.

Consideraciones Finales:

- Dada la situación económica en Argentina, la prioridad es optimizar costos sin comprometer la calidad.
- La diversificación de proveedores puede reducir riesgos asociados con la disponibilidad de productos.
- Mantener una comunicación abierta y constante con los proveedores para resolver problemas de manera proactiva.

Indicadores de Socios Clave

Utilizaremos el asistente para poder solicitar cinco indicadores que podamos utilizar para poder controlar durante la selección de los proveedores (socios clave del startup en nuestro caso).

Prompt

Ahora dime cuales son los 5 principales indicadores que debemos con los que debemos contar para la selección de proveedores.

El resultado lo quiero en formato de tabla utilizando las columnas INDICADOR, FORMULA, DETALLE. Siendo la columna FÓRMULA donde podamos ver la ecuación que se debe utilizar para realizar el cálculo del indicador, y la columna DETALLE donde nos des una breve explicación del indicador y los significados de los posibles resultados de este.

Indicadores de Selección de Proveedores:

INDICADOR	FORMULA	DETALLE
Costo Total de Adquisición	Costo del Producto + Costos de Envío + Otros Costos	Este indicador evalúa el costo total de obtener los productos, incluyendo gastos adicionales, para una comparación más precisa. Un menor costo total es preferible.

Índice de Cumplimiento	$(\text{Pedidos Cumplidos} / \text{Total de Pedidos}) \times 100$	Mide la eficiencia del proveedor en cumplir con los pedidos. Un índice alto indica confiabilidad y cumplimiento, mientras que valores bajos pueden indicar posibles problemas logísticos o de stock.
Tiempo de Entrega	Fecha de Entrega Prometida - Fecha de Entrega Real	Evalúa la puntualidad del proveedor en la entrega de productos. Un tiempo de entrega más corto y consistente es deseable para evitar retrasos en la producción.
Calidad del Producto	$\text{Número de Productos Defectuosos} / \text{Total de Productos Recibidos}$	Mide la proporción de productos defectuosos. Una baja tasa de productos defectuosos indica calidad en la producción, mientras que valores altos pueden afectar la eficiencia y la satisfacción del cliente.
Flexibilidad del Proveedor	$\text{Variedad de Productos Ofrecidos} / \text{Total de Productos Necesarios}$	Evalúa la capacidad del proveedor para adaptarse a cambios en la demanda o especificaciones del producto. Mayor flexibilidad permite ajustarse a necesidades cambiantes del negocio.

Estos indicadores proporcionan una visión integral de la relación con el proveedor, considerando aspectos financieros, operativos y de calidad.

Flujo de Ingresos

Definición

En el flujo de ingresos se definen los ingresos que representan cualquier cantidad de dinero que entre a formar parte de la economía de una persona y los egresos que son las cantidades que salen y suponen un incremento (inversiones) o una reducción de dicho patrimonio (gastos).

Flujo de Ingresos del Startup

Utilizaremos información obtenida en el cálculo de los costos de las actividades claves, y a esto le sumaremos la información de la inyección de dinero dada por un ángel inversor y como salidas de dinero tendremos la devolución de la inversión sumado con los salarios del personal.

Los parámetros que utilizaremos para la inversión son:

- La inversión del ángel inversor será devuelta para no condicionarnos otorgando acciones del startup. La entrega del dinero por parte del ángel inversor será del 100% en un pago.
El periodo de devolución es entre 12 y 18 meses con un interés del 2%.
- La inversión del ángel será de U\$S 10.000 .

Prompt

Poniéndote en el rol de un [rol] , dinos cuantas ventas debemos tener de cada producto según los clientes y necesidades que te daremos, sabiendo que queremos poder cumplir el objetivo principal de nuestra startup el cual es [objetivo]. Te recordamos que nuestra startup se trata de producir un producto encargado de [proyecto], el startup esta ubicado en [pais] en un contexto donde [contexto]. La inversión que recibimos fue de [inversion] y debemos devolver [devolucion] en un plazo entre 12 y 18 meses. Además durante ese periodo tenemos un costo salarial con los empleados de [salarios]. Nuestra principal recaudación de dinero proviene de la venta de nuestros productos a los clientes, el producto 1 tiene un costo de [costoProducto1] y a este lo vendemos a [producto1], el producto 2 tiene un costo de [costoProducto2] y a este lo vendemos a [producto2], y el producto 3 tiene un costo de [costoProducto3] y a este lo vendemos a [producto3]. Como información también te brindamos que nuestros principales clientes son [clientes]. En el caso del cliente [cliente1] posee la necesidad de [necesidad1], en el caso del cliente [cliente2] posee la necesidad de [necesidad2], en el caso del cliente [cliente3] posee la necesidad de [necesidad3], en el caso del cliente [cliente4] posee la necesidad de [necesidad4], y en el caso del cliente [cliente5] posee la necesidad de [necesidad5].

[rol]= experimentado director de startups especializado en realización de proyectos de seguridad en ambientes cerrados

[objetivo]= producir un producto mínimo y viable desde el punto de vista financiero, sacarlo al mercado y cumplir con el plazo de devolución del dinero de la inversión

[proyecto]= detección y alerta temprana de incendios, gases tóxicos y robo

[contexto]= la inflación es el principal problema, el continuo aumento de precios erosiona el poder adquisitivo y dificulta a consumidores y empresarios poder tomar decisiones adecuadas en el tiempo

[pais]= Argentina

[inversion]= 10000 dolares

[devolucion]= 22000 dolares

[salarios]= 5272 dolares

[producto1]= 74,40 dolares

[producto2]= 85,48 dolares

[producto3]= 107,69 dolares

[costoProducto1]= 46,5 dolares

[costoProducto2]= 53,43 dolares

[costoProducto3]= 67,31 dolares

[clientes]= pequeñas tiendas de ropa, edificios de oficinas, condominios residenciales, hoteles y centro de datos

[cliente1]= pequeñas tiendas de ropa

[necesidad1]= que cuenta con sistemas de seguridad básicos

[cliente2]= edificios de oficinas

[necesidad2]= prevenir robos y garantizar la seguridad de los trabajadores

[cliente3]= condominios residenciales

[necesidad3]= que cuenta con sistemas de seguridad, pero la detección temprana de incendios y monóxido de carbono es importante para garantizar la seguridad de los residentes

[cliente4]= hoteles

[necesidad4]= que necesita garantizar la seguridad de los huéspedes en todo momento, por lo que la detección temprana de incendios, monóxido de carbono y movimientos en áreas no autorizadas es esencial para prevenir accidentes y robos

[cliente5]= centro de datos

[necesidad5]= es critica la detección temprana de incendios, monóxidos de carbono y movimientos en áreas no autorizadas para garantizar la continuidad del negocio y proteger la información

Para determinar la cantidad de ventas necesarias de cada producto, considerando las necesidades de los clientes y las características del mercado, vamos a evaluar cada cliente y su necesidad respectiva:

Cliente: Pequeñas tiendas de ropa

Necesidad: Cuenta con sistemas de seguridad básicos.

Producto más adecuado: Producto 1 (detección de incendios, gases tóxicos y robo).

Cliente: Edificios de oficinas

Necesidad: Prevenir robos y garantizar la seguridad de los trabajadores.

Producto más adecuado: Producto 2 (detección de robo y seguridad).

Cliente: Condominios residenciales

Necesidad: Sistemas de seguridad existentes, pero la detección temprana de incendios y monóxido de carbono es esencial.

Producto más adecuado: Producto 1 (detección de incendios, gases tóxicos y robo).

Cliente: Hoteles

Necesidad: Garantizar la seguridad de los huéspedes, con énfasis en la detección temprana de incendios, monóxido de carbono y movimientos no autorizados.

Producto más adecuado: Producto 1 y Producto 2 (detección de incendios, gases tóxicos, robos).

Cliente: Centro de datos

Necesidad: Detección temprana de incendios, monóxidos de carbono y movimientos no autorizados para garantizar la continuidad del negocio y proteger la información.

Producto más adecuado: Producto 1 y Producto 3 (detección de incendios, gases tóxicos).

Ahora, para calcular la cantidad de ventas necesarias, vamos a tener en cuenta el costo de cada producto y su precio de venta:

● Producto 1:

Costo: \$46.5

Precio de venta: \$74.40

Ganancia por unidad: $\$74.40 - \$46.5 = \$27.90$

● Producto 2:

Costo: \$53.43

Precio de venta: \$85.48

Ganancia por unidad: $\$85.48 - \$53.43 = \$32.05$

● Producto 3:

Costo: \$67.31

Precio de venta: \$107.69

Ganancia por unidad: $\$107.69 - \$67.31 = \$40.38$

Ahora, partiendo de una inversión de \$10,000 y la necesidad de obtener \$12,000 en 12-18 meses, necesitamos calcular las ventas necesarias para cumplir con ese objetivo.

Considerando que las ganancias por unidad varían, calcularemos las cantidades necesarias para cada producto:

● Producto 1:

Ganancia necesaria: $\$12,000 - \$10,000$ (inversión) = \$2,000

Cantidad de ventas necesarias: $\$2,000 / \27.90 (ganancia por unidad) ≈ 71.62

● Producto 2:

Ganancia necesaria: $\$12,000 - \$10,000$ (inversión) = $\$2,000$

Cantidad de ventas necesarias: $\$2,000 / \32.05 (ganancia por unidad) ≈ 62.58

● Producto 3:

Ganancia necesaria: $\$12,000 - \$10,000$ (inversión) = $\$2,000$

Cantidad de ventas necesarias: $\$2,000 / \40.38 (ganancia por unidad) ≈ 49.54

Estas son las cantidades aproximadas de cada producto que se deben vender para alcanzar el objetivo financiero dentro del plazo de 12-18 meses, considerando los márgenes de ganancia y la inversión inicial. Es importante ajustar estas cifras según las ventas reales y los costos operativos adicionales que puedan surgir.

Indicadores del Flujo de Ingreso

Utilizaremos a nuestro asistente para lograr generar indicadores de medición de los flujos de ingresos para poder cumplir con el objetivo propuesto

Prompt

Por último, damos una tabla para identificar con los indicadores que propongamos para lograr medir nuestro flujo de ingresos y la fórmula para este indicador, con el objetivo de poder saber si el startup va cumpliendo con el objetivo propuesto o si debemos realizar algún cambio para mejorar.

Claro, aquí tienes una tabla con algunos indicadores clave de rendimiento (KPIs) que pueden ayudar a medir el flujo de ingresos de tu startup en relación con el objetivo propuesto:

Indicador	Fórmula	Descripción
Ingresos totales	Suma de todos los ingresos	Total de ingresos generados en un período determinado.

Ingresos por producto	Ingresos generados por cada producto	Desglose de los ingresos generados por cada producto vendido.
Tasa de crecimiento de ventas	$[(\text{Ingresos actuales} - \text{Ingresos anteriores}) / \text{Ingresos anteriores}] \times 100$	Porcentaje de crecimiento de los ingresos en un período específico.
Valor de por vida del cliente (LTV)	Ingresos promedio por cliente x Duración de la relación con el cliente	Estimación del valor total de un cliente durante todo el tiempo que utiliza tus productos/servicios.
Costo de adquisición del cliente (CAC)	Costos totales de marketing y ventas / Número de nuevos clientes adquiridos	Costo promedio para adquirir un nuevo cliente.
Margen de contribución	$(\text{Ingresos} - \text{Costos variables}) / \text{Ingresos}$	Porcentaje de ingresos después de deducir los costos variables relacionados con la producción.

Estos indicadores te permitirán monitorear el rendimiento general de tu startup, evaluar la rentabilidad, medir la eficacia de las estrategias de adquisición de clientes y determinar si se están cumpliendo los objetivos financieros establecidos.