

Imagix  
ACADEMY

# WORKBOOK

Para aquellos que les gusta ir más allá



Recursos y contenidos asociados a este módulo que complementan tu proceso de formación.

Grupo  
nutresa | Imagix

# CONTENIDO

**01+**

Metodologías  
y plantillas

**02**

Material audiovisual  
sugerido

**OT+**

*Herramientas y*

**PLANTILLAS**



# ***POEMS***

*Metodología para comprender*

## **¿Cómo usar la herramienta POEMS?**

Crearemos una tabla con las siguientes columnas: "Personas", "Objetos", "Entorno", "Mensaje", "Servicios". Iremos rellenando la tabla indicando, para cada persona, qué objetos utiliza, en qué entorno se mueve, qué mensajes comunica o recibe, qué servicios usa o tiene a su disposición.

Nos permitirá confirmar que estamos obteniendo información completa en la interacción con usuarios o la observación, es un complemento de las entrevistas.

| <b>Personas</b>                                  | <b>Objetos</b>                                    | <b>Entorno</b>                                 | <b>Mensajes</b>                               | <b>Servicios</b>                                    |
|--|---|--|---|---|
| Observar a las personas desde diferentes ángulos | Objetos que emplean y son populares en su entorno | Características principales de lo que le rodea | Mensajes o conversaciones que son comunicadas | Servicios ofertados y disponibles para las personas |
| <b>Físico</b>                                    |   |  |   |   |
| <b>Colectivo</b>                                 |   |  |   |   |
| <b>Social</b>                                    |   |  |   |   |
| <b>Cultura</b>                                   |   |  |   |   |
| <b>Emocional</b>                                 |   |  |   |   |

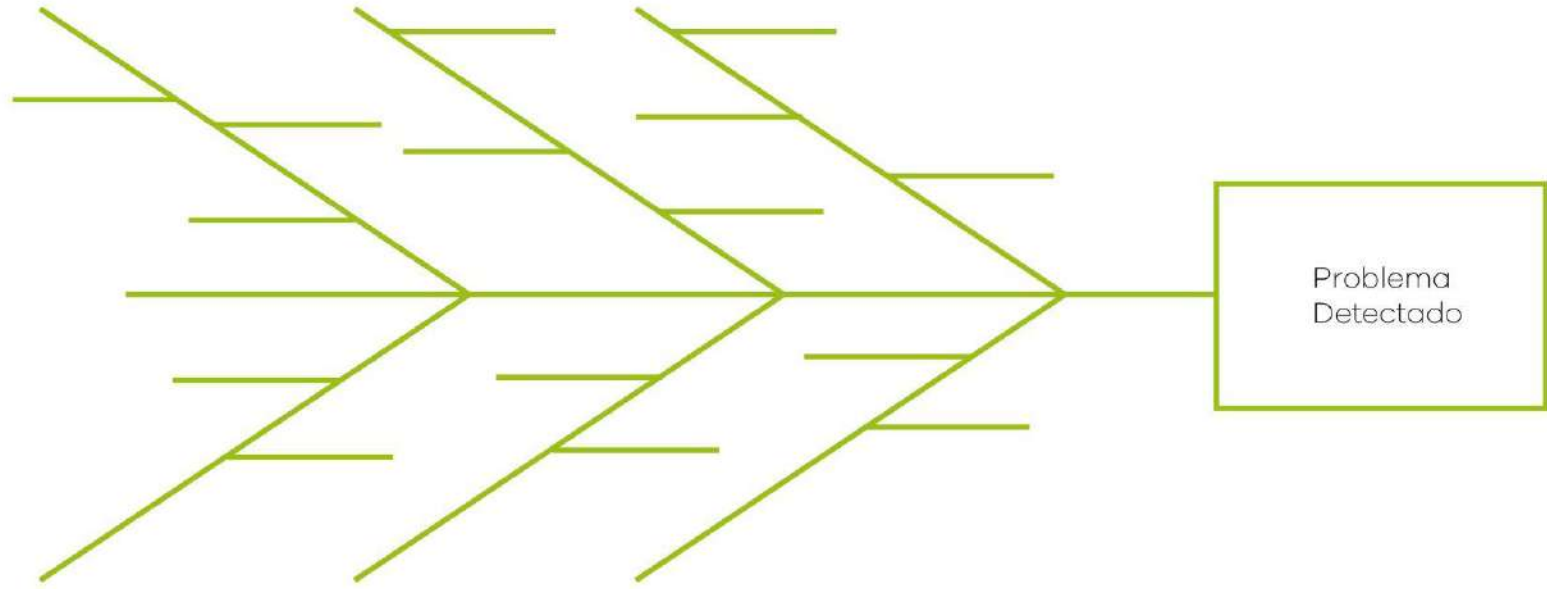


# Método ***Espina de pescado***

Es un método que ayuda a identificar las causas de un problema (efecto), analizando todos los factores involucrados en él.

## **¿Cómo usar la herramienta de espina de pescado?**

- Definir el problema
- Crear la espina de pescado:  
Haz una línea horizontal. En el extremo derecho de esa línea, incluye un rectángulo y escribe el efecto (problema) dentro de él.  
En seguida, haz guiones perpendiculares a esta línea horizontal. Cada uno de los guiones perpendiculares será una categoría de causas.
- En equipo, definir las causas
- Hacer subgrupos o categorías
- Destaca la causa principal
- Planificar acciones



Causas secundarias que dan lugar a la causa principal



## ***Técnica de experimentación*** **MAGO DE OZ**

La técnica **Mago de Oz** consiste en simular la interacción del usuario con una máquina.

### **¿Cómo ponerla en práctica?**

En el equipo, una persona, que hará de "máquina", debe situarse detrás de cualquier elemento que le permita ocultarse, y deberá simular que es una máquina con la que un usuario puede hablar. El objetivo es ir desarrollando acciones.

Es una técnica muy útil para tomar decisiones sobre cómo debe ser la experiencia real con máquinas que tengan comandos de voz. Por ello, se lleva a cabo en las etapas de Prototipado y Testeo.





## *Metodología* **Lean canvas**

El lean canvas es un método de experimentación sistemática para la validación de modelos de negocio, enfocado en empresas emergentes.

Se enfoca en la metodología lean startup, centrada en generar nuevas ideas y llevarlas a prototipado para verificar si el mercado está en búsqueda de las soluciones que se proponen.







# ***Técnica de experimentación*** *TEST DE HUMO*

El test de humo (Smoke Test) o (Fake door) es usado para validar si el producto o servicio que estás diseñando es demandado por los clientes o para corroborar algunas de las hipótesis previas del modelo de negocio.

## **¿Cómo implementar un test de humo?**

Lo primero que debes hacer es revisar los procesos que sean críticos o complejos en tu modelo de negocio para definir en qué vas a centrar el test de humo. Dependiendo de lo anterior necesitarás estas dos opciones de materiales:

- **Materiales físicos:** folletos (flyers o leaflets), pegatinas, pitch de ventas, organiza un evento, etc.
- **Materiales virtuales:** vídeo, una página web tipo Teaser o landing page con un Call to Action (CTA) que sea falso, es decir que pida lo que quieras pedir y dé las gracias.

**02**  

---

*Material audiovisual*

**SUGERIDO**

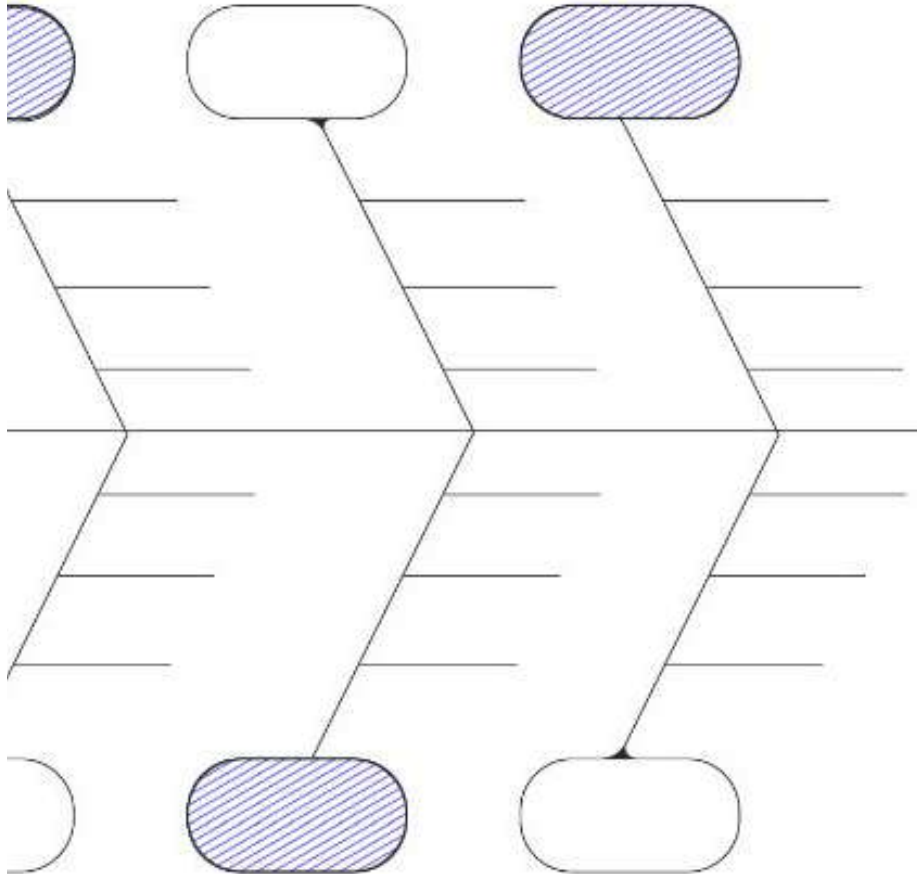
USTED ESTA EN LA ESTACION CALLE 146  
Hora Actual 8:05

| D10            |             | J70            |             | H70            |             |
|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| <b>LLEGADA</b> | <b>8:06</b> | <b>LLEGADA</b> | <b>8:07</b> | <b>LLEGADA</b> | <b>8:07</b> |
| Calle 146      |             | Calle 146      |             | Calle 146      |             |
| Alcala         | 8:10        | Calle 142      | 8:10        | Calle 142      | 8:10        |
| Paseo Sierra   | 8:14        | Alcala         | 8:10        | Alcala         | 8:10        |
| Calle 108      | 8:17        | Prado          | 8:13        | Prado          | 8:13        |
| Calle 105      | 8:20        | Calle 127      | 8:16        | Calle 127      | 8:16        |
| Vivero         | 8:23        | Av Jimenez     | 8:19        | Calle 76       | 8:19        |
| Calle 89       | 8:26        | Museo del Oro  | 8:30        | Calle 72       | 8:31        |
| Cr 47          | 8:32        | Las Aguas      | 9:02        | Calle 63       | 8:35        |
| Cr 53          | 8:35        |                | 9:08        | Mariy          | 8:38        |
| Cr 77          | 8:41        |                |             | Av Jimenez     | 8:41        |
| Av Cal         | 8:45        |                |             |                |             |
| Cr 90          | 8:48        |                |             |                |             |
| Tunal Bv       | 8:53        |                |             |                |             |

## ***Producto Mínimo Viable***

Validación de solución en  
Transmilenio Bogotá

[VER VIDEO](#)



## ***Site de apoyo***

Usa este site para crear diagramas de espinas de pescado fácil y de forma intuitiva

**IR AHORA**



## ***Ejemplo***

Técnica de Mago de Oz aplicada a productos.

**VER VIDEO**



LIQUID

# El papel del North Star Metric en Growth



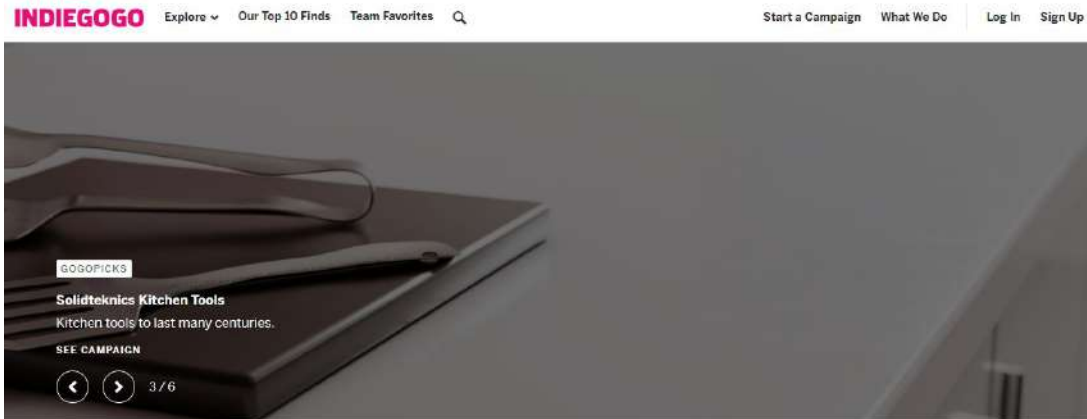
**Jorge Jaime**  
Growth Lead

## ***Ejemplo North Star Metric***

Técnica aplicada en múltiples  
empresas en el mundo

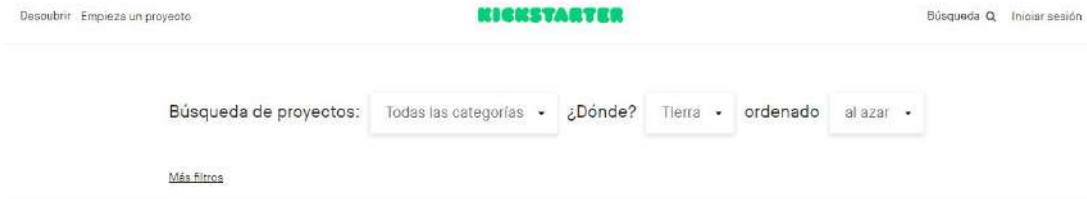
[VER VIDEO](#)

# Sites basados en Crowdfunding



**Indiegogo**

**IR AHORA**



Explora **585272** proyectos



**Kickstarter**

**IR AHORA**