

Proyecto final: *Sales pitch*

1. Descripción del ejercicio

El primer paso para el desarrollo del proyecto es una primera propuesta redactada a modo de *sales pitch* o "visión comercial". Cada grupo debe redactar un documento breve (un único fichero PDF por grupo, máximo una cara) y entregarlo para su consideración parte de los profesores.

2. Contenido del documento

Título: corto y pegadizo, el dominio que compraríais para la URL (e.g. Google, YouTube, FaceBook).

Autores: Nombre y apellidos de los alumnos participantes, en una única línea o párrafo debajo del título.

Concepto: Presentación de la idea en menos de 150 palabras.

Usuarios y tareas: quienes serán los usuarios, y qué podrá hacer en la web cada uno de ellos. Debería haber varios tipos de usuarios (registrados, no registrados, anunciantes, administradores, etc.). No hace falta dar detalles, simplemente una visión general de lo que se puede hacer dentro de vuestra Aplicación Web.

3. Estilo "visión comercial"

El propósito del documento debe ser el de *vender una idea* a un posible inversor. Por ello, es importante centrarse en la funcionalidad y la relevancia del sistema, no en la tecnología o en los retos técnicos.

El documento debe ofrecer respuestas a preguntas tales como: ¿Qué hace la aplicación? ¿Por qué es útil, divertida o novedosa? ¿A qué se parece, y por qué va a ser distinta o mejor?

4. Entrega del trabajo

Una vez terminado el ejercicio, uno de los integrantes del grupo (da igual quién) debe subir al campus la propuesta antes del final del día 04 de marzo.