

**FEBRERO****20**
25¡NUEVO BOLETÍN!
ÁREA:**ETHICAL
DATA**

¿CÓMO CREAR UNA APP?: MATERIALIZAR IDEAS

RESUMEN:

El desarrollo de una app implica análisis, investigación y validación de ideas para materializar soluciones innovadoras, como Clever SI, una herramienta de entrevistas inteligentes que BHR México está por lanzar.

ESCRITO POR:

C.P.C. JOSÉ LUIS ZAMORA
Socio de BHR México - CDMX

LIC. NISSIM HEFFES ANTAR
Socio de Ethical Data

CONTÁCTANOS:

dn@bhrmx.com
www.bhrmx.com

Desarrollar una app implica un proceso de análisis, investigación y uso de herramientas de conceptualización, partiendo de la formulación de una idea.

Actualmente, la mayoría de las personas que tienen un teléfono celular utilizan alguna aplicación (app, diminutivo de application), por tal motivo, el uso de estas herramientas se ha extendido durante los últimos años.

Desarrollar una aplicación implica un proceso de análisis, investigación y uso de herramientas de conceptualización. Por ende, este artículo explorará de qué forma se comienza a construir una app (desde la formulación de la idea); para ello, es fundamental conocer la historia detrás del desarrollo de aplicaciones móviles y los teléfonos inteligentes.

Antecedentes de las aplicaciones

En sus orígenes, los teléfonos celulares eran dispositivos básicos con muchas limitaciones en su funcionamiento, sobre todo, si se comparan con los modelos actuales en el mercado. Su principal propósito era facilitar la comunicación a través de llamadas y mensajes de texto; sin embargo, con el progreso de la tecnología y el incremento de la demanda por parte de los clientes, surgió la oportunidad de que un teléfono celular evolucionara a una herramienta multifunción con el poder de hacer más que una simple llamada. Así comenzaron a aparecer las primeras aplicaciones móviles, las cuales ampliaron la funcionalidad de los teléfonos celulares mediante juegos, calculadoras y agendas electrónicas.

Gracias al desarrollo tecnológico, comenzaron a surgir los teléfonos inteligentes y, paralelamente, las aplicaciones instaladas en los teléfonos móviles se han incrementado de manera exponencial. Con el tiempo, los smartphones permitieron hacer más que llamadas telefónicas y, actualmente, encontramos aplicaciones para cualquier cosa que podamos imaginar: tomar fotografías y video, grabar conversaciones, utilizar redes sociales, enviar mensajes, gestionar aplicaciones financieras para monitorear los mercados de valores o efectuar transferencias bancarias, etc.

Estas aplicaciones se emplean en temas de salud, entretenimiento, de manera informativa, como una biblioteca digital e, incluso, se han convertido en una llave electrónica de los objetos inteligentes como dispositivos domésticos, maquinaria

industrial compleja o sistemas de transporte; en resumen, los teléfonos inteligentes han adquirido una cantidad enorme de funcionalidades.

El desarrollo de aplicaciones es un proceso continuo y de evolución constante. En todo el mundo hay desarrolladores que trabajan para elaborar apps que faciliten tareas o solucionen las necesidades de los usuarios de teléfonos inteligentes.



¿Qué es una app?

Una app es un programa de software diseñado para funcionar en dispositivos electrónicos (teléfonos inteligentes o tabletas); se podría decir que es el resultado de materializar un conjunto de ideas para ayudar a resolver un problema o facilitar una actividad.

La omnipresencia y universalidad del acceso a los dispositivos móviles en todos los rangos de edad, sumado al costo (relativamente bajo) para hacer uso de ellos, los transforma en el vehículo ideal para viralizar una solución; sin embargo, al mismo tiempo, surge la presencia de potenciales competidores que plantean resolver el mismo problema, dificultando la popularidad o descargas de una app.

El avance tecnológico ha permitido desarrollar y perfeccionar el uso de los teléfonos inteligentes para convertirlos en un tipo de navaja suiza con múltiples funciones.

Materializar una idea con Lean Canva

El primer paso para desarrollar una app es plantear un problema: ¿qué se va a resolver?, ¿quién se beneficiaría de la posible solución?

Sin embargo, para que una idea pueda viralizarse (entendiéndose que la app tiene éxito cuando alcanza un grupo grande de usuarios que se convierten en clientes satisfechos y brindan comentarios positivos), es necesario que sea evaluada. Un análisis objetivo cumple esa función y comienza con plasmar los problemas que se planean resolver con un método conocido como Lean Canva, un modelo de trabajo sencillo que facilita dar forma a las ideas mediante un proceso derivado de una serie de delimitaciones:

- ¿Qué problemas se está planteando resolver?, para definir el problema.
- ¿A quiénes afectan estos problemas?, para definir el alcance o universo de acción.
- ¿Cómo se pretenden resolver esos problemas?, para transmitir la solución de manera clara.
- ¿Qué alternativas existen actualmente que tratan de resolver estos mismos problemas?, para conocer una competencia potencial.
- ¿Qué ventajas ofrece la solución planteada que las demás no?, para identificar las áreas de oportunidad.

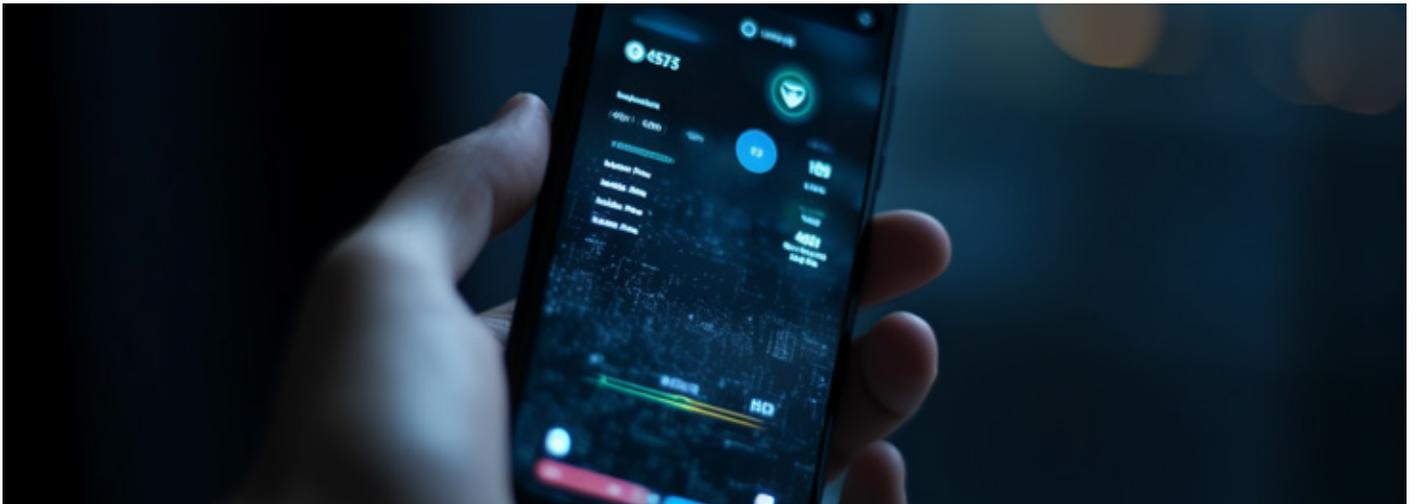
Dedicar, por lo menos, una hora a transcribir un Lean Canva obliga al emprendedor o desarrollador a confrontar sus ideas con la realidad; aunque en esta etapa la realidad no sea completamente objetiva, dado que aún no se cuenta con datos validados.



Presentar las ideas al público objetivo

Antes de invertir tiempo, dinero y otros recursos en plasmar nuestras ideas en código o modelos de demostración, es importante permitir que las ideas básicas se conciban en una simple frase o la más sencilla presentación, es decir, deben ser planteadas al público objetivo mediante un formulario o llamada telefónica soportada en la aplicación de la metodología Customer Development (desarrollo de clientes). Para ello, se deben efectuar las siguientes actividades:

- Hacer una lista de su público o segmento más representativo a partir del Lean Canva generado previamente; por ejemplo, gerentes de compras en el sector turístico.
- Posteriormente, se debe establecer contacto con un grupo de entre 10 a 15 personas de este público, quienes podrán convertirse en clientes potenciales durante etapas posteriores.
- Solicitar al público objetivo cinco minutos para responder una encuesta de mercado. Utilizar herramientas digitales (como un formulario de Google Forms) da oportunidad a la persona a responder en su tiempo y facilita generar gráficas y estadísticas comparativas, esto sin la necesidad de invertir recursos significativos.
- Este proceso se puede ampliar en dos o tres etapas con un mayor número de participantes, afinando el formulario inicial para reunir más información y de mayor calidad.



Con el tiempo, los smartphones han permitido más que hacer llamadas telefónicas y, actualmente, contienen aplicaciones para cualquier cosa que podamos imaginar.

Plantear una solución y presentarla (de forma temprana) a su público objetivo tiene el poder de informar al desarrollador acerca de las características prioritarias en el desarrollo de su aplicación. Por ello, el Lean Canva y el Customer Development permiten (al desarrollador) priorizar los elementos más significativos, o bien, aquellos que garantizan la monetización de sus ideas para generar recursos que faciliten el desarrollo, sobre todo, cuando no se cuenta con los recursos necesarios para desarrollar todas las características de la app al mismo tiempo.

Conclusiones

El avance tecnológico ha permitido desarrollar y perfeccionar el uso de los teléfonos inteligentes para convertirlos en un tipo de navaja suiza con múltiples funciones que, en los próximos años, seguirá sumando más herramientas.

Hasta ahora, se han expuesto dos procesos (Lean Canvas y Customer Development) para dar definición y materializar una idea; no obstante, en un grupo de artículos adicionales se ampliará la visión necesaria y los procesos apropiados para continuar con el desarrollo de aplicaciones.



BHR México y el lanzamiento de la nueva app Clever

En BHR México, estamos en la última etapa para el lanzamiento de la nueva app de Clever: Clever SI Entrevistas Inteligentes. Esta aplicación permitirá tomar decisiones informadas al finalizar una entrevista virtual o llamada telefónica, con un alto nivel de precisión y facilidad de uso. Además, garantiza la privacidad y seguridad de los entrevistados.

La app de Clever cuenta con aplicaciones en diversas áreas como recursos humanos, salud mental, gestión de incidentes, optimización de ventas, evaluación de préstamos y seguros viales. Su capacidad de análisis en tiempo real la convierte en una herramienta poderosa para la toma de decisiones en entornos empresariales y corporativos.

Esta innovación refuerza nuestro compromiso con la digitalización y la eficiencia en la gestión empresarial. Muy pronto, esta app estará disponible para su uso, y en BHR México estamos listos para integrarla en nuestros servicios y ofrecer valor a nuestros clientes.