



Apps,
Experiencia de
emprendedor
SlashMobility

Agenda



Mercado
Apps



Experiencias



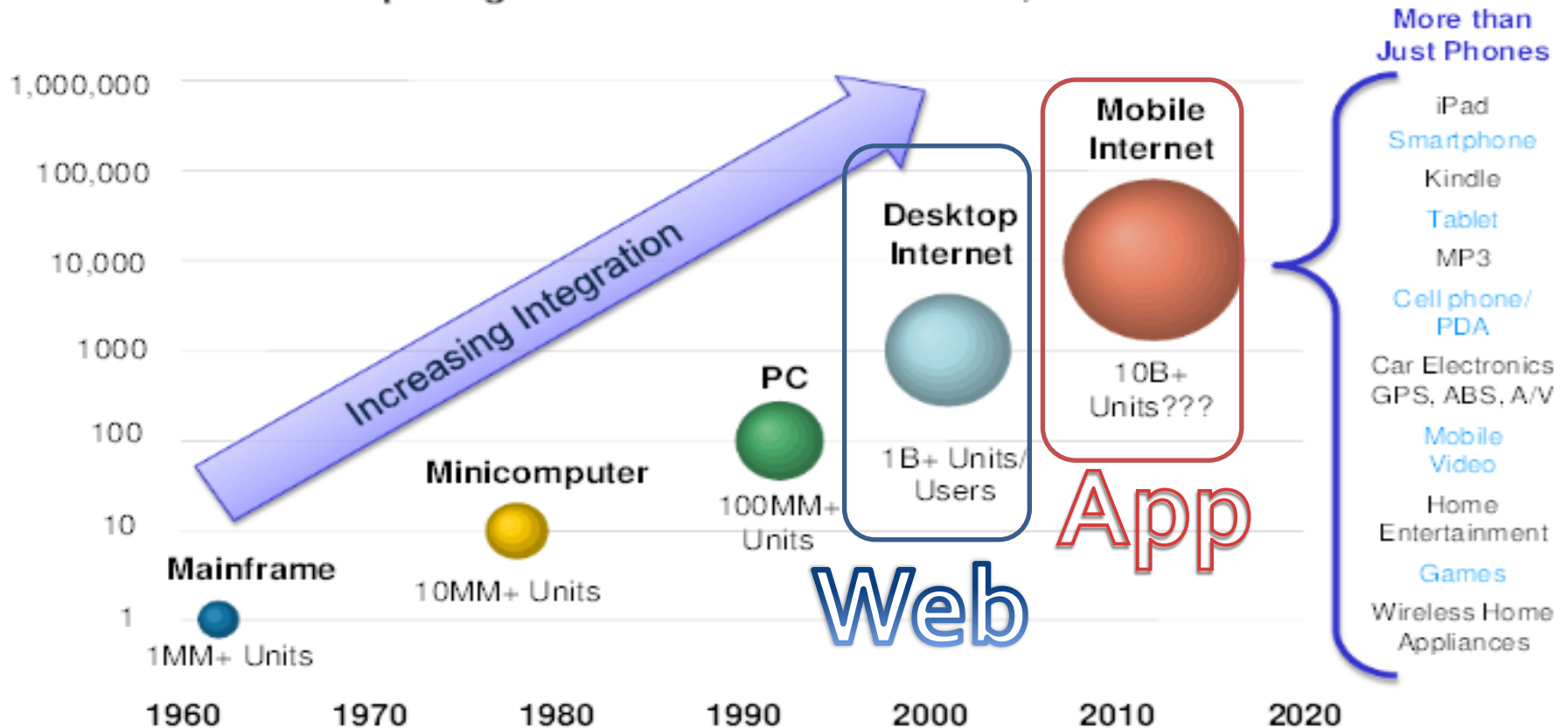
Consejos



El por qué del boom

Hace 20 años todas las empresas querían tener Web... hoy todas quieren tener una app, ¿Por qué?

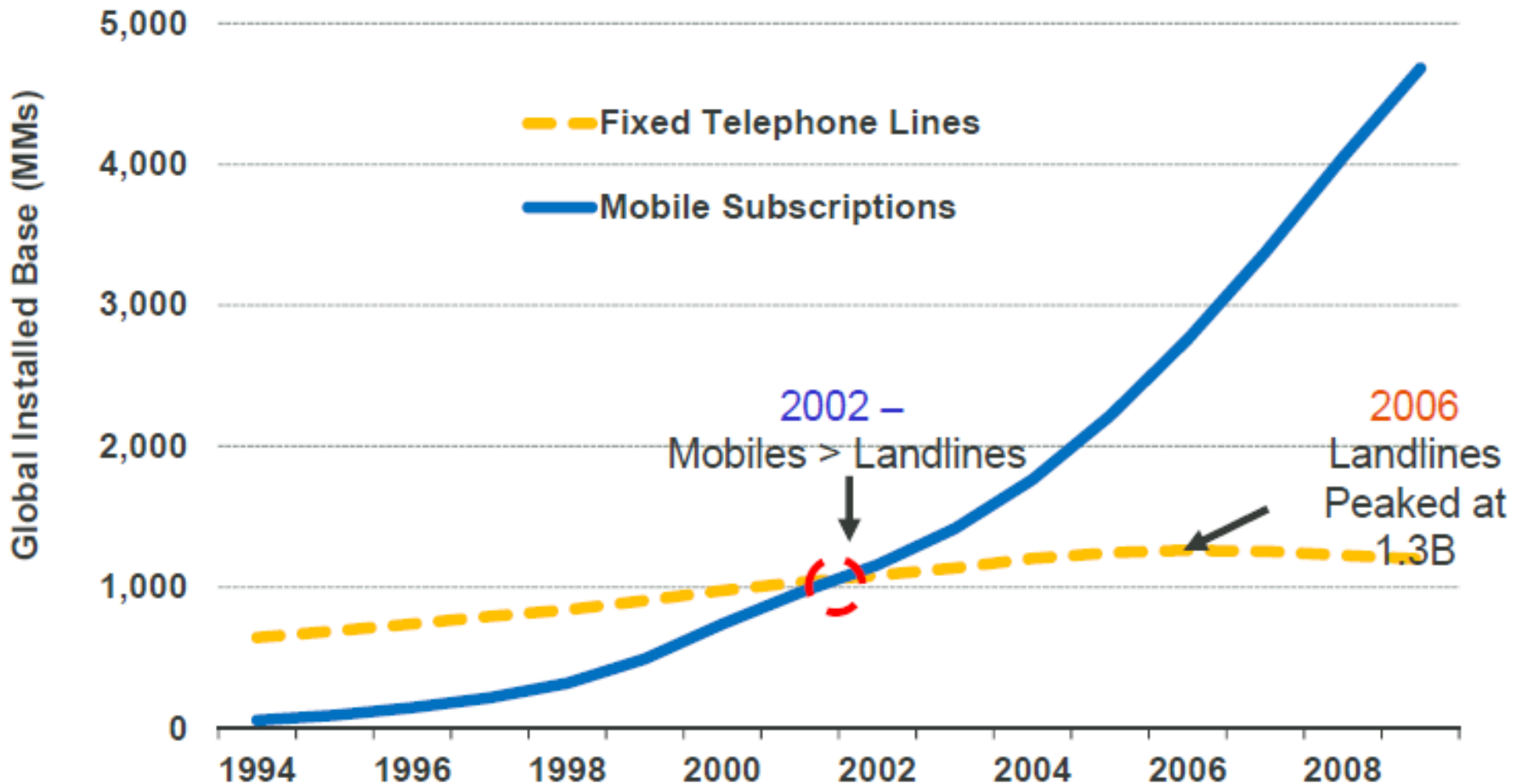
Computing Growth Drivers Over Time, 1960-2020E



Note: PC installed base reached 100MM in 1993, cellphone/Internet users reached 1B in 2000, respectively;

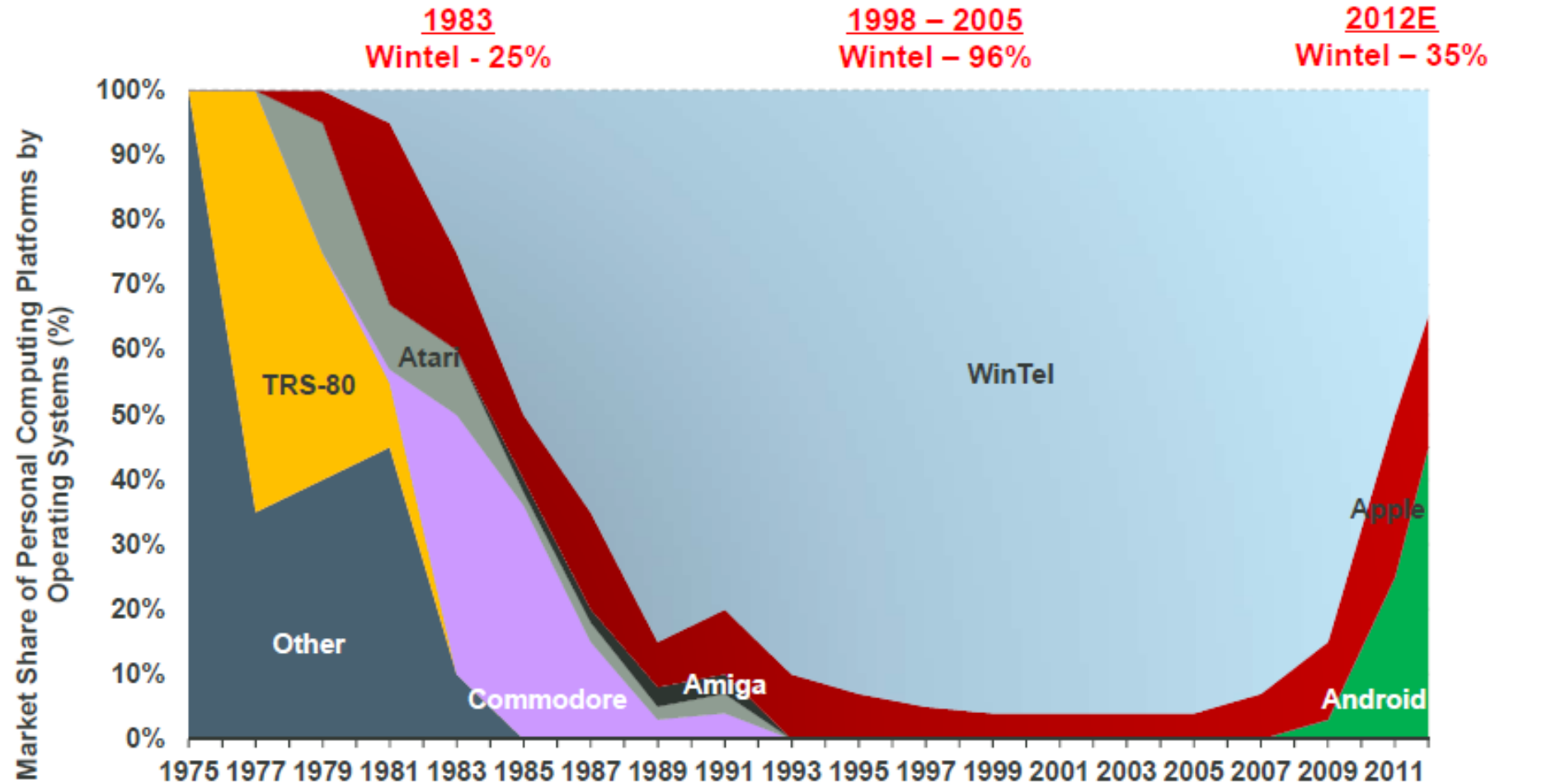
Reinventando la conectividad

Global Fixed Telephone Lines vs. Mobile Subscriptions, 1994 - 2009



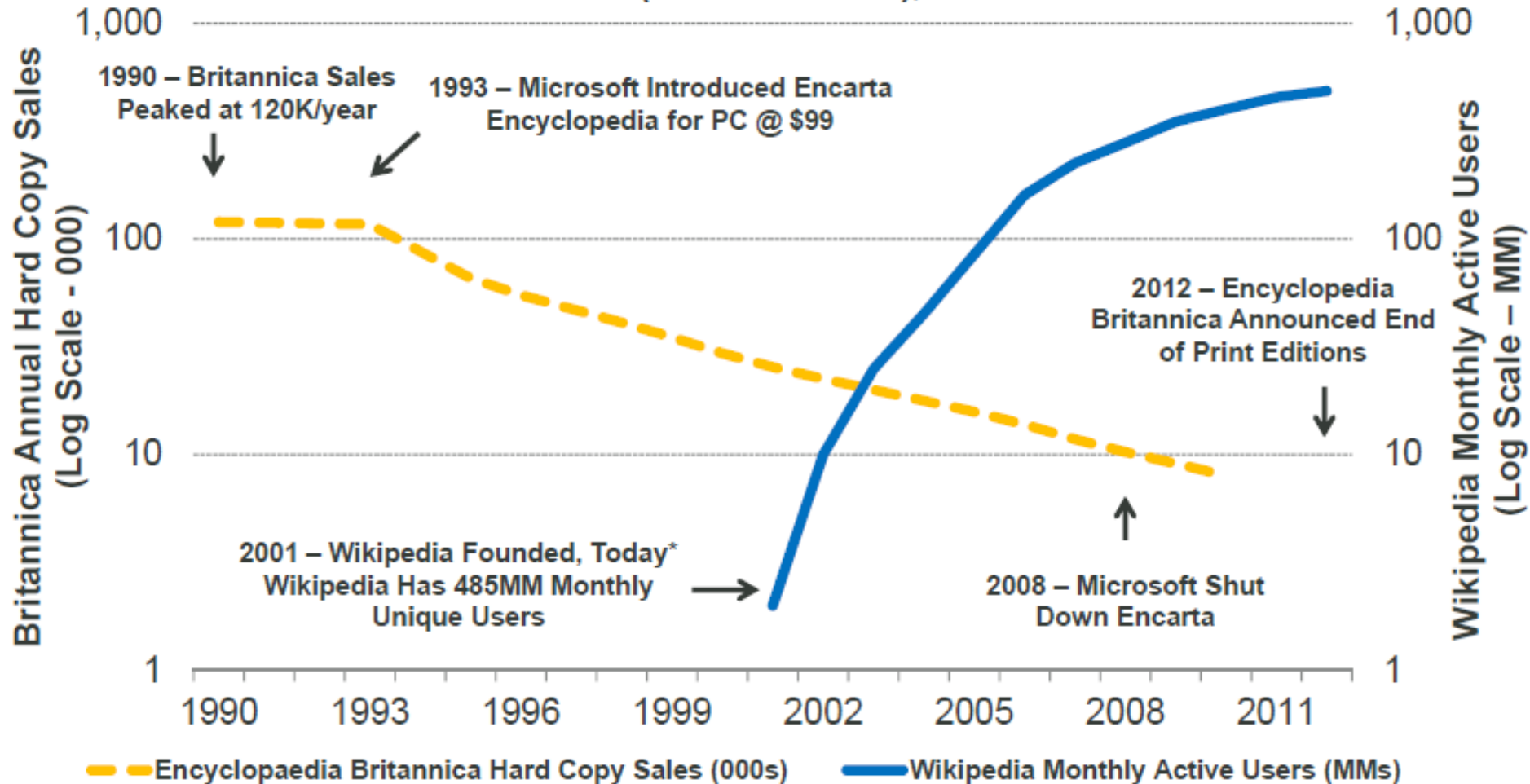
Reinventando los interfaces

Global Market Share of Personal Computing Platforms by Operating System Shipments, 1975 – 2012E



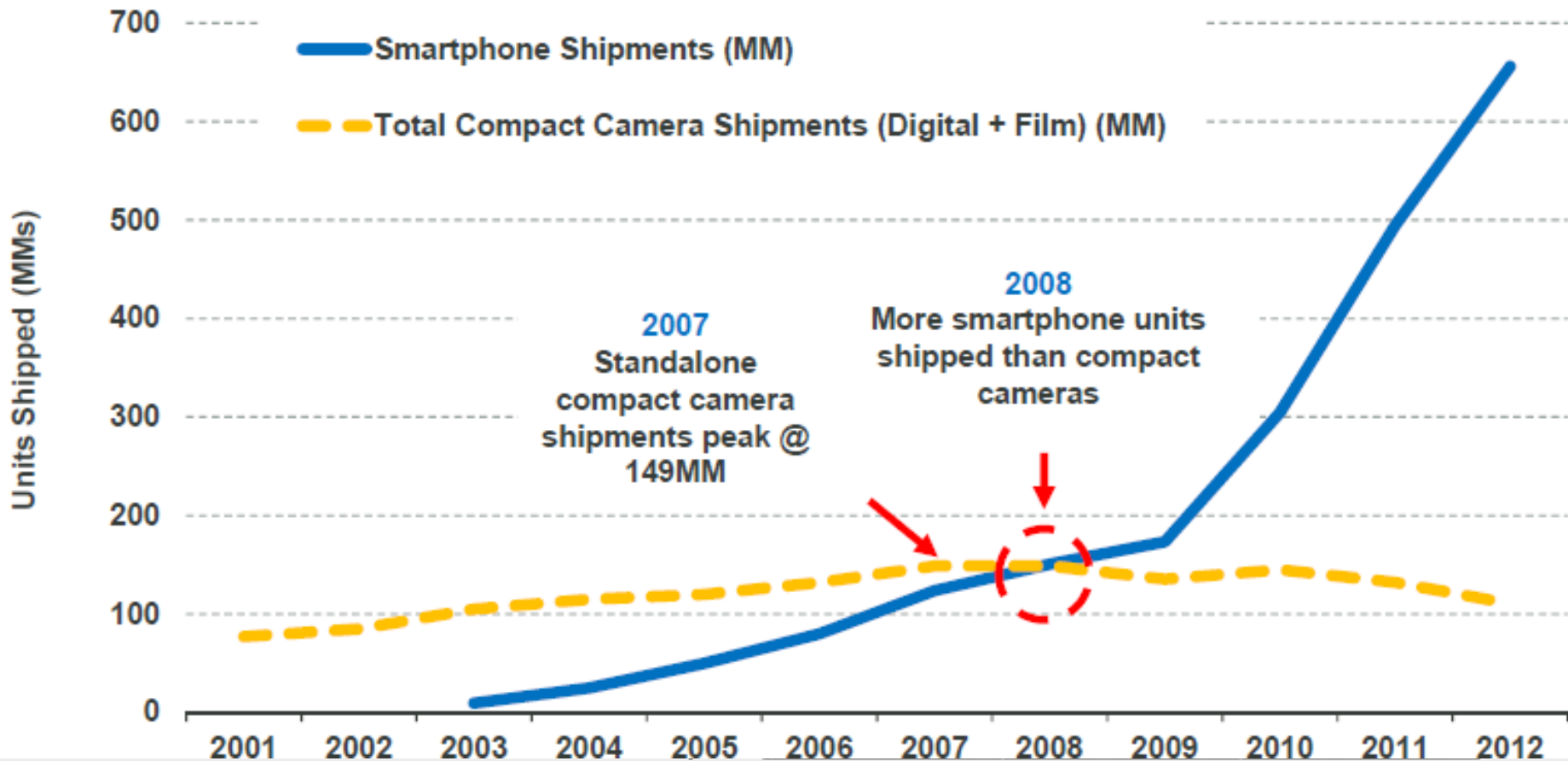
Reinventando el conocimiento

Encyclopedia Britannica Hard Copy Sales vs. Wikipedia Monthly Active Users (Different Scale), 1990 – 2012



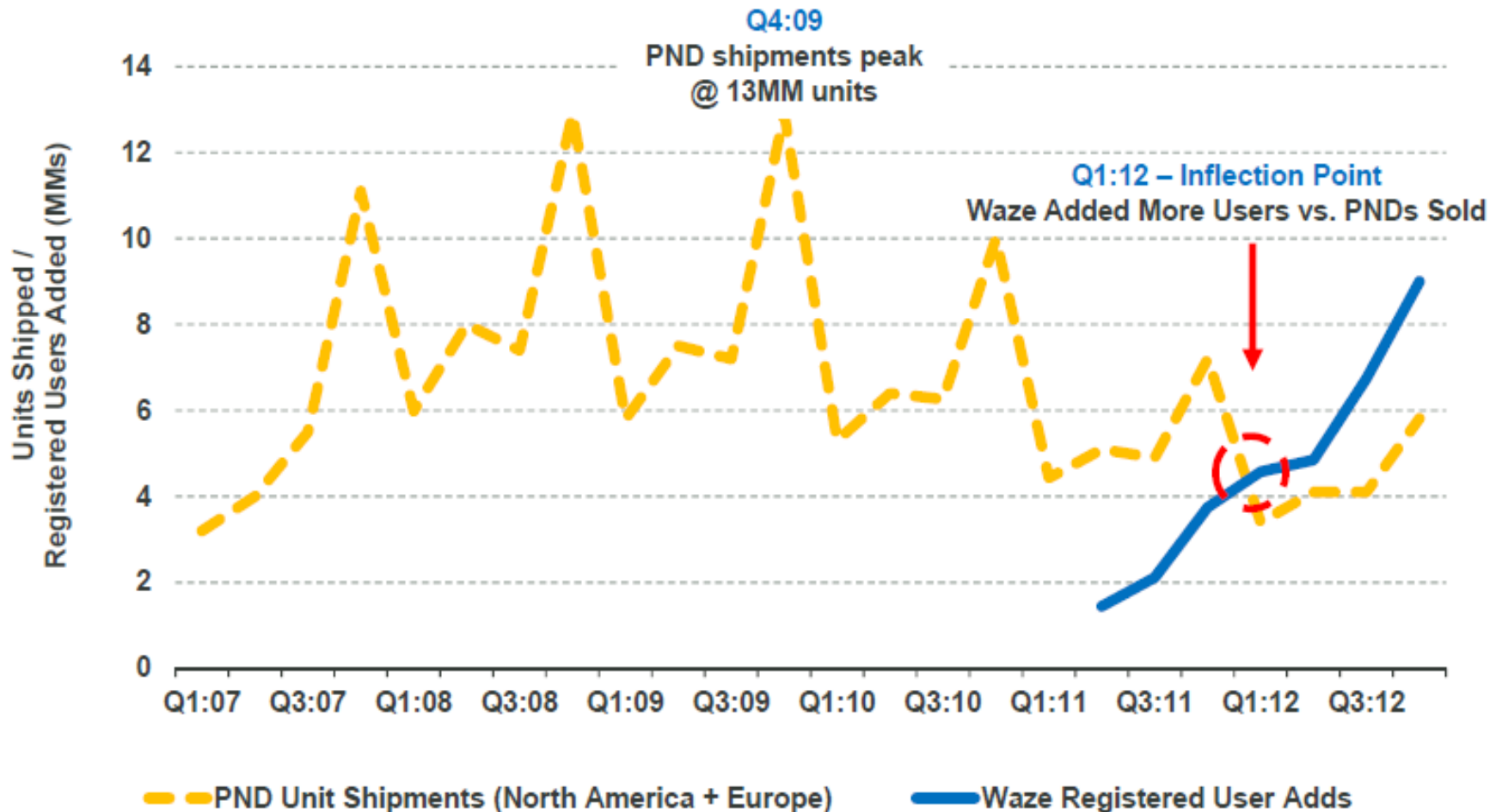
Reinventando la Fotografía

Worldwide Smartphone vs. Standalone Compact Camera Shipments 2001 – 2012E



Reinventando la Navegación

Quarterly N. America + Europe Unit Shipments of Portable Navigation Devices (PND) vs. Waze Registered User Adds, Q1:07 – Q4:12E



Reinventando las noticias

THEN...

Delayed / Dedicated Reporters + Cameramen /
Regional or National Reach



NOW... (Twitter)

Real-Time / Citizen Reporting via
Mobile Devices / Global Reach



Reinventando la forma de tomar notas

THEN...

Pencil + Notepad



NOW...

(Evernote)

Always Synced / Multi-Device /
Picture + Audio Enabled / Searchable



Reinventando los archivos y carpetas

THEN...

Print Copies / Storage Cabinets / Color Tabs



NOW...

(Dropbox / Box.net / Google Drive / Apple iCloud / Microsoft SkyDrive / Amazon Cloud Drive)
Always Synced / Always Accessible / Multi-Device
Searchable Digital Files



Meet your Drive

My Drive is home to your Google Docs, files, and folders. With Google Drive for your PC, sync files from your computer to **My Drive**.

[Download Google Drive for PC](#)



	TITLE	OWNER	LAST MODIFIED
	Conference documents	me	Mar 26 ...
	About Solarmore.pdf	me	Mar 26 ...
	Attendance List	me	8/8/09 ...

Reinventando la organización e inspiración

THEN...

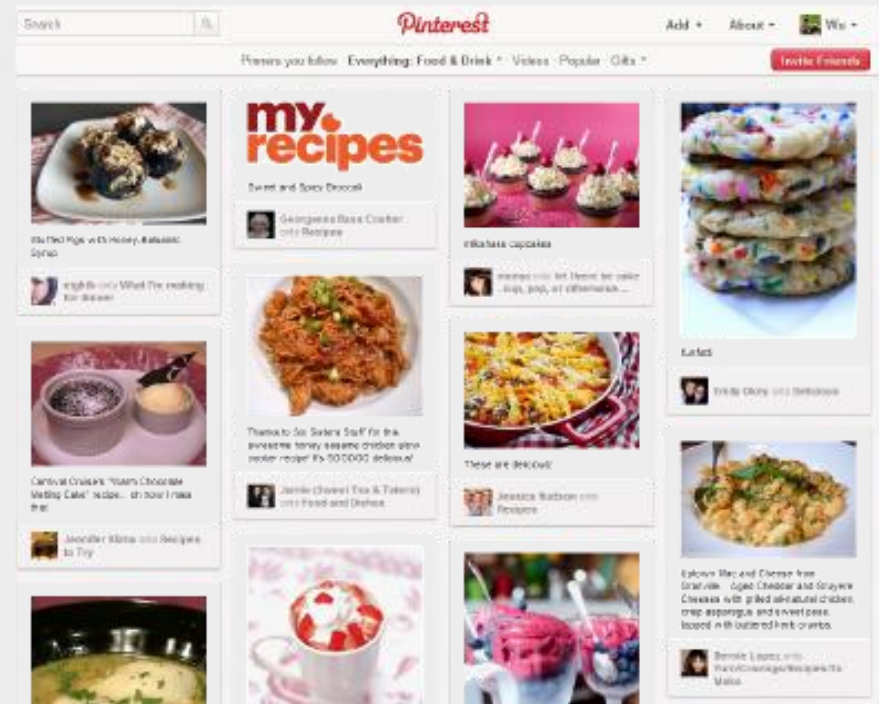
Paper / Scissors / Glue



NOW...

(Pinterest)

One-Click to Pin / Share /
Follow / Always Accessible



Reinventando las revistas

THEN...

Piles of Print Copies



NOW...

(Flipboard)

More Content / Always Up-To-Date /
Personalized / Access Everywhere /
Interactive (Video + Audio) / Share



Your new  Flipboard



Instagram. Social search. Speed.



Reinventando las cajas registradoras

THEN...

Big + Odd Looking Machines /
Receipt Printers Cash Drawers



NOW...

(Square)

Simple + Elegant Tablet + Square Reader /
Email Receipts / Touch Signing



Reinventando la firma

THEN...

Scan / Fax / Mail to Return
Signature Page



NOW...

(DocuSign)

Electronic Documents / Secure Audit
Trail / Instant E-Signature

18. Addenda: 22D(Opt. Clauses); 22J(Lead Disci); 22K
35(Inspection); 41C(SB Commission);

2FEF11E53C5944F... 

John Hancock
Buyer's Signature Date _____
DocuSigned By: John Hancock

Buyer's Signature Date _____
1234 1st Avenue
Buyer's Address

Adopt Your Signature

Your Full Name: _____ Your Initials: _____

Draw your signature Try Again

Joe

Draw your initials Try Again

or Select your Signature Style

Reinventando los termostatos

THEN...

On/Off Switch +
Temperature Setting



NOW...

(Nest)

Wi-Fi Enabled / Auto-Learning / Auto-Sensing /
Remote Control / Energy Efficient



Reinventando las cerraduras

THEN...

Keys & Latches



NOW...

(Lockitron)

Lock / Unlock From Your Smartphone Anywhere in
the World / Keyless Entry with Bluetooth Auto-
Sensing / Wi-Fi Enabled



Reinventando el aprendizaje

THEN...



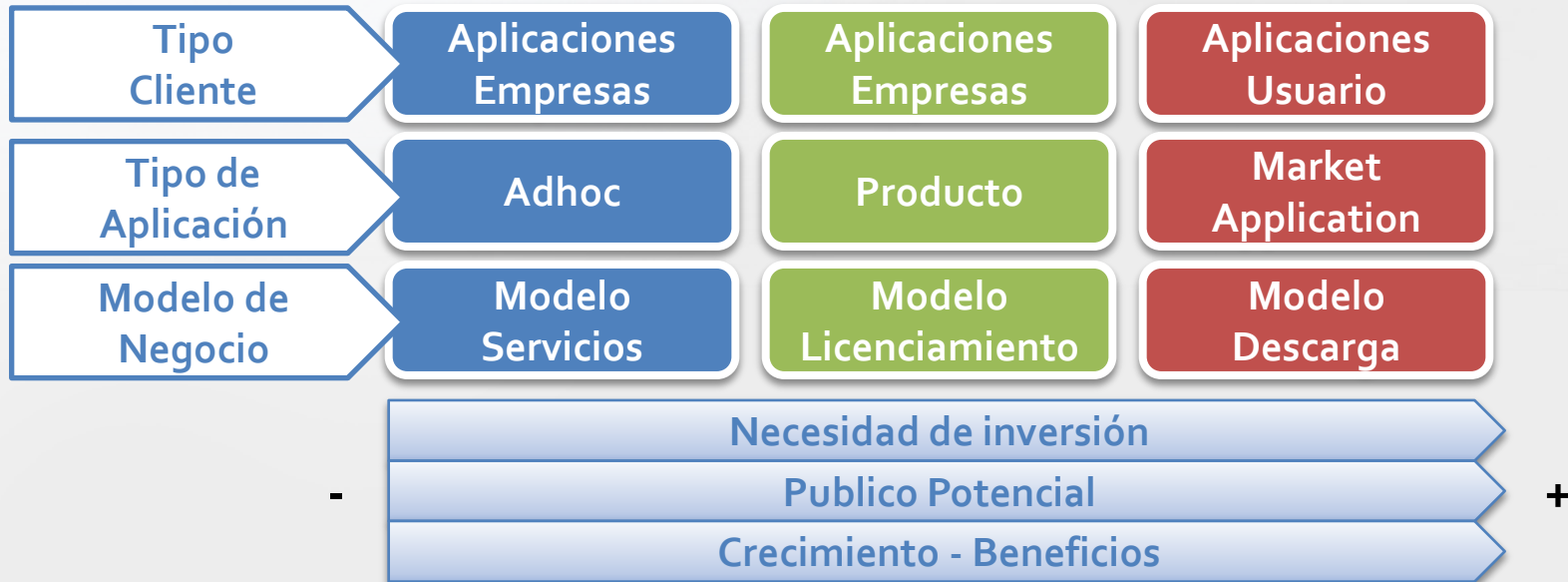
NOW...



*From learning by listening to learning by doing...
Education and learning will become as much fun as
videogames. We call it 'full body learning.'*

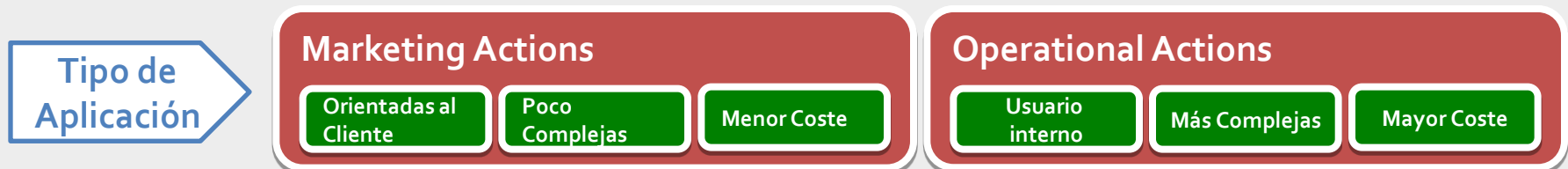
Tipos de aplicaciones / Clientes / Modelo Negocio

❖ Diferentes tipos de aplicaciones

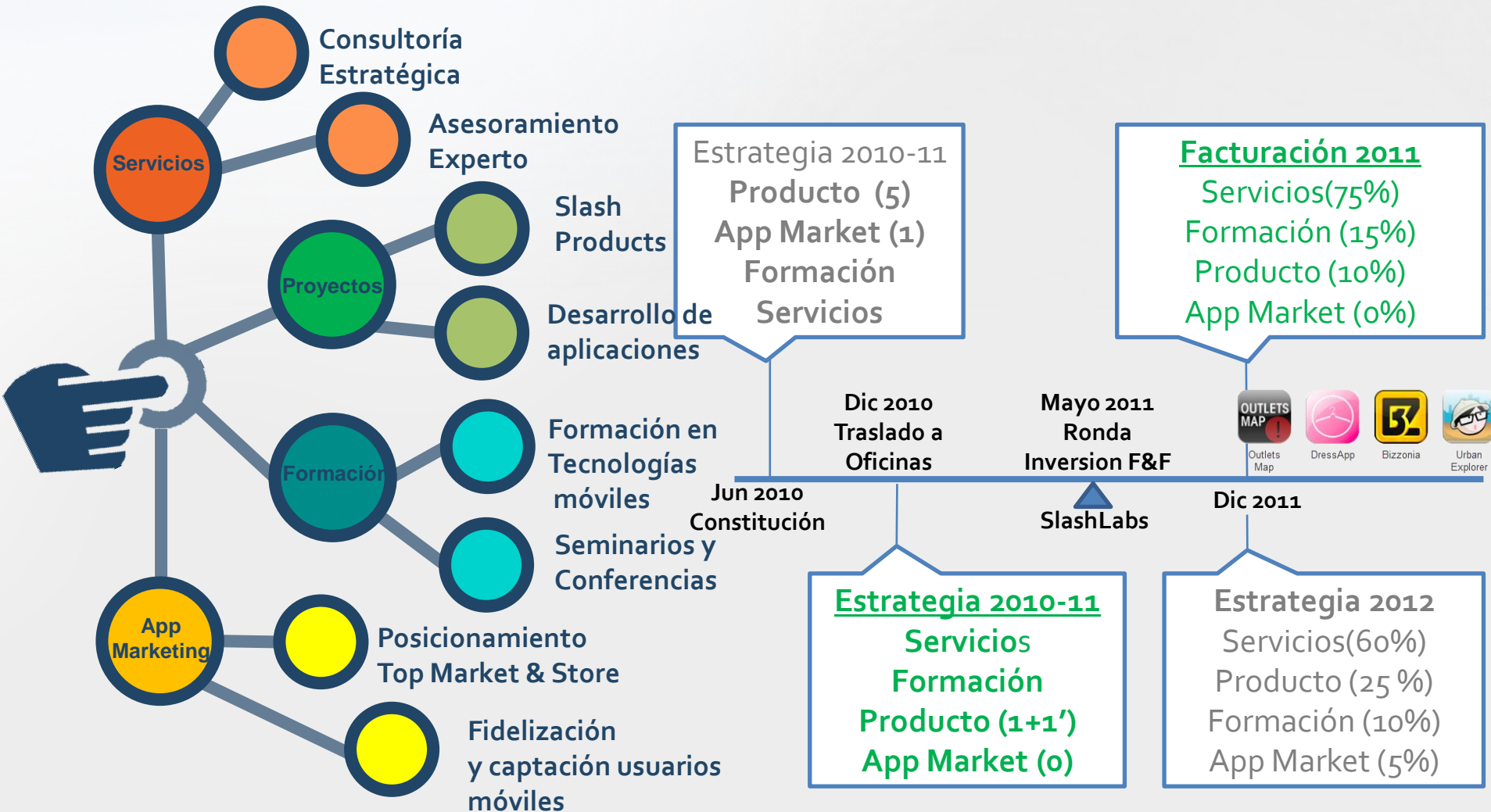


❖ Clientes empresariales :

❖ Diferentes objetivos – Diferente complejidad de aplicaciones

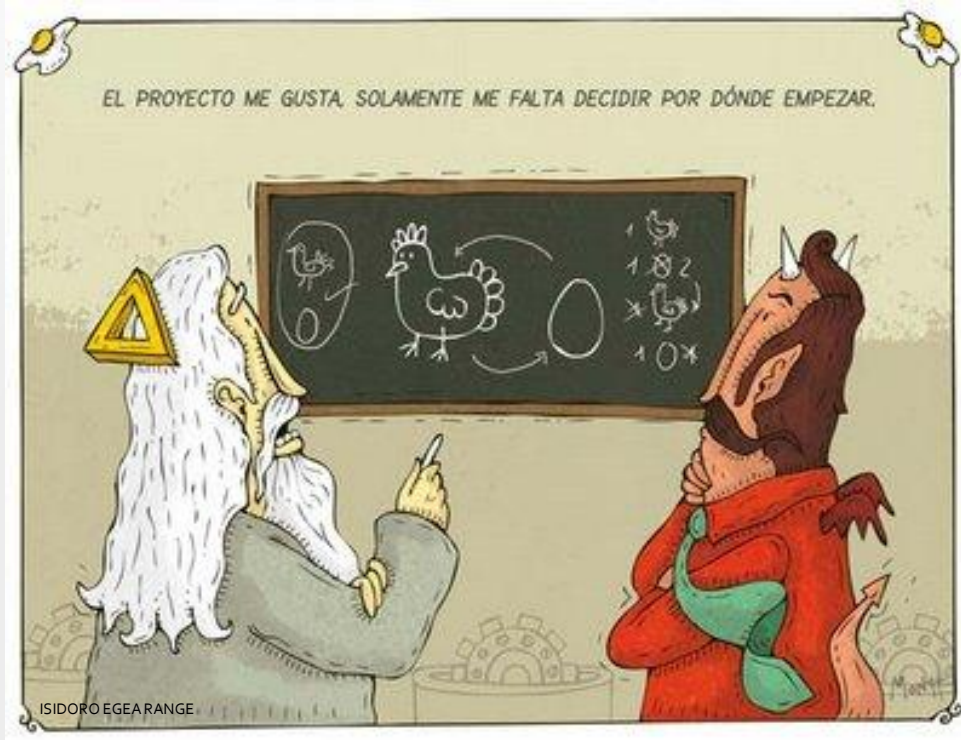


Nuestra Experiencia



Usualmente pensamos en la Aplicación, la desarrollamos y luego¿?

¿Qué fue primero el huevo o la gallina?



La idea

Quien es el usuario
(Tipo de app)

Que plataforma

Cual es el modelo
de negocio

La
implementación

❖ Conoce la plataforma , conoce a los usuarios

Como es un
usuario iPhone



Como se ve a si
mismo



Como lo ve un
usuario Android



❖ Conoce la plataforma , conoce a los usuarios

Como es un
usuario Android



Como se ve a si
mismo



Como lo ve un
usuario iPhone



Como lo ve un
usuario BB



La fiebre del oro



La llamada conquista del Oeste se inicia, hacia 1848, con el estallido de la fiebre del oro en California. Rápidamente, lo que era un desierto con unas pocas aldeas, comenzó a poblarse de manera desordenada y vertiginosa. Su población creció vertiginosamente. La mayor parte del oro fácil de recoger ya había sido obtenida para 1850, por lo que la atención se desvió hacia la extracción del mineral en localidades más problemáticas. Para 1855, las circunstancias económicas habían cambiado radicalmente. El oro ya no era tan fácil de obtener, y la única forma rentable de conseguirlo era con grandes equipos de trabajadores, ya fueran empleados o socios.



Freelance



Startup Experiencia 2-3 años



Vendedores de crece-pelos



Nuevas Startup



Consultoras (Cross Providers)

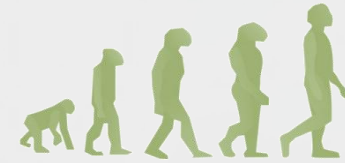


40 años



10 años

Quiero ser un Experto Apps



- ✓ Formarte (cursos, foros, manuales online) y forma



- ✓ Experimenta !!! Saca una Aplicación!!! no te comas el tarro!!! Ve a un modelo de publicidad



- ✓ Imparte Formación. Comparte tu experiencia



- ✓ Desarrolla aplicaciones para clientes



- ✓ Vuelve al Store: Prueba suerte con una nueva aplicación... pero antes piensa en lo que has aprendido, elabora la idea, piensa en el modelo de negocio, Implementa, promociona....

TENGO APP, Y AHORA QUE? DESPLIEGUE Y PROMOCIÓN DE LA APP



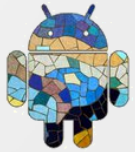
✓ Se activo en redes sociales.



✓ Haz un blog. Cuenta tus avances, experiencias, éxitos, fracasos...



✓ Participa en las revisiones de aplicaciones pero no seas malo ... se te puede volver contra ti.



✓ Ve a eventos, haz networking, mueve tu app....



✓ Si tienes pasta.... Invierte en app-Marketing!

Decálogo de consejos

1. Hay que saber quien eres y quiénes son los otros
2. ¿Sabes que tipo de aplicaciones quieres hacer?
3. ¿Qué fue primero el huevo o la gallina?
4. Conoce tu plataforma y a sus usuarios
5. Requerimientos , el cliente ese gran filosofo
6. Planifica contingencias , no es oro todo lo que reluce
7. Diseño / Usabilidad, el talón de aquiles del developer
8. Prototipos, si gracias! Involucra al cliente.
9. Testing! Ese gran desconocido.
10. Ya tengo mi app, ¿Ahora que? Promociónate

Gracias ¿Preguntas?



Emilio Avilés
CEO



@techmi

Equipo 2013

SlashMobility



www.slashmobility.com



info@slashmobility

Llacuna, 162 - 164
08018 Barcelona
Barcelona



@slashmobility

SlashMobility
Tecnología móvil a tu alcance

Un equipo joven, ambicioso & multidisciplinar con más de 7 años de experiencia en el área de las tecnologías móviles.

Barcelona **activa**

Proyecto de empresa seleccionado por Barcelona Activa para su Incubadora de Innovación (2010-2013)

SeedRocket

Ganadores I Mini campus Emprendedores SeedRocket (2010)

ACCIO

Empresa Seleccionada para Participar en el IV Investor Days (2010)

EL PAÍS.com
bdigital

Empresa Ponente en la primera edición del Bdigital Apps.



Más de 200 alumnos formados en tecnologías móviles en 2010.