# Tu primera oferta de software

Elegí a quién ayudar, qué problema resolver y qué mostrar antes de cotizar.

POR AUGUSTO MÉNDEZ

**Una oferta clara. Una conversación para validarla.**

## 01 Elegí una empresa concreta

Definí un tipo de negocio al que puedas acceder. Por ejemplo, distribuidoras que reciben pedidos por WhatsApp. “Cualquier pyme” es demasiado amplio para empezar.

## 02 Investigá un problema frecuente

Preguntá cómo trabajan hoy, dónde aparecen errores y qué ocurre cuando algo se demora. Anotá ejemplos y palabras reales. Tu primera idea todavía es una hipótesis.

## 03 Proponé una mejora observable

Describí qué podría hacer mejor la persona. Por ejemplo, ver los pedidos pendientes en un solo lugar. Elegí una mejora que puedas mostrar y comprobar.

## 04 Acotá la primera versión

Escribí qué incluye la entrega, qué queda afuera y qué necesitás del cliente. Cotizá después de entender el proceso y sus dependencias.

## 05 Prepará una demostración pequeña

Mostrá el recorrido principal con datos ficticios identificados como tales. Usá la demo para conversar sobre el problema y recibir devoluciones.

02 / EJEMPLO RESUELTO

# Así se ve una oferta concreta

Caso ficticio para mostrar el ejercicio. No representa resultados de un cliente.

**EL CLIENTE**

Una distribuidora con un equipo comercial que recibe pedidos por WhatsApp y los copia en una planilla.

**EL PROBLEMA A INVESTIGAR**

Al copiar pedidos se pierde información y cuesta saber qué está pendiente. Hay que comprobar si ocurre, con qué frecuencia y qué impacto tiene.

**TRES PREGUNTAS PARA LA CONVERSACIÓN**

01 ¿Podés mostrarme cómo pasó el último pedido desde que llegó hasta que se entregó?

02 ¿En qué parte tuvieron que corregir o volver a pedir información?

03 ¿Qué intentaron para resolverlo y qué pasó?

**PRIMERA VERSIÓN**

Un panel para cargar pedidos manualmente, consultar sus datos y cambiar su estado: recibido, preparado y entregado.

**FUERA DE ESTA VERSIÓN**

Lectura automática de WhatsApp, facturación, cobros e integración con otros sistemas.

**LA DEMO**

Mostrá tres pedidos ficticios. Recorré su carga, consulta y cambio de estado. Pedí que te indiquen dónde encaja y qué faltaría para usarlo.

**LA OFERTA EN UNA FRASE**

**“Ayudo a distribuidoras que reciben pedidos por WhatsApp a consultar qué está pendiente mediante un panel de pedidos con estados claros.”**

03 / HOJA DE TRABAJO

# Ahora escribí la tuya

Completá los campos en un lector de PDF compatible o imprimí esta hoja.

01

### ¿A qué empresa vas a ayudar?

Elegí un tipo de negocio concreto.

02

### ¿Qué problema vas a investigar?

Anotá qué ocurre hoy y a quién le pasa.

03

### ¿Qué mejora proponés?

Describí un cambio que puedas mostrar.

04

### ¿Qué vas a mostrar en la demo?

Elegí el recorrido principal.

05

### ¿Qué incluye la primera versión y qué queda afuera?

Separá el alcance inicial de las posibles ampliaciones.

06

### ¿Con quién vas a hablar y qué le vas a preguntar?

Elegí una empresa y prepará tu primera pregunta.

**EL SIGUIENTE PASO**

Usá esta hoja en una conversación con una empresa. Después ajustá la oferta con lo que aprendiste, antes de construir la solución.