****

**UNICORN PRD**

**Author(s)**: Karla Huerta & …..

**Creation Date:**

**Last Updated:**

**Links to reference(s):** [Research, Figma, Miro, etc.]

**Este PRD es para mí, sí:**

Este PRD te va a ayudar a estrcturar esa ieaza que tienes o para empezar un proyecto o para lanzar nuevos features si es el caso de un producto tecnológico (Que legalmente es el uso adecuado) Pero si me preguntas yo siento que un documento como estos puede servirte para cualquier nuevo lanzamiento, nuevo producto, etc. Esto va a ayudar a darle forma a lo que en idea suena increíble y sobre todo a dejar los accionables y responsables para que las cosas SUCEDAN.

# **TLDR (“Too long didn´t read)**

En esta sección explica esa idea o estrategia que tengas, con la información clave.

# **Vamos a pasar lista de tus stakeholder**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Funciones** | **Última fecha de revisión** |
| **Ejemplo: Karla Huerta** | **Encargada de finanzas. Revisar que el proyecto esté justificado económicamente. Dejar presupuesto para hacer ADs y MKT. Presentar un Excel con costos y utilidad.** | **07.12.23** |
| Engineers |  |  |
| Diseño |  |  |
| Product Manager |  |  |
| Marketing |  |  |
| Tech Manager |  |  |
| UX Researcher |  |  |
| Data & Business Analyst |  |  |
| Business Development |  |  |
| Legal |  |  |

****

# **Su problema… nuestro problema**

En esta parte vamos a justificar que con tu propuesta resuelves un problema o identificas un problema y que tu propuesta va detrás de una increíble oportunidad.

¿Qué problema estás resolviendo? (Escríbelo desde el punto de vista de tu cliente)

¿Qué oportunidad es la qué estás detectando?

¿Cuáles son los beneficios que darás?

¿Cómo resuelve tu cliente este problema hoy en día sin tu producto?

Empieza simple, después podemos enfocarnos en tipos de cliente. Si tu negocio tiene OKRs alinea la oportunidad que encuentras a esos OKRs.

[Escribe aquí]

## **Objetivo**

¿Qué planeas lograr?

Ejemplos: Esto contribue al negocio en X, esto ayuda a mantenernos vigentes en X plataforma, nos da X ventajas competitivas, nos da X a futuro (Intenta que el objetivo sea cuantificable para cuándo midas los resultados, tengas con que comparar)

[Escribe aquí]

## **Investigación**

¿Qué investigación has realizado? Entrevistas a usuarios, testeo, investigación, calificación de experiencia de usuarios (NPS). Aquí justificas por qué deberíamos de notar la importancia de esta idea o proyecto.

¿Qué posibles riesgos detectas al hacer esto y califícalos como RIESGO REVERSIBLE o RIESGO IRREVERSIBLE? Es decir si nos equivocamos podemos revertir esta decisión y ¿Qué tan fácil?

¿Es posible qué esto tenga impacto negativo?

¿Qué limitaciones tienes?

[Escribe aquí]

## **Números**

Puedes pegar un link de excel aquí pero lo importante es que contestes su este proyecto está justificado numéricamente hablando.

[Escribe aquí]

****

# **Detalles del producto o proyecto**

# Mete dibujos, ideas, collage, gráficas, lo que te ayude a ejemplificar bien los dos puntos

Imagina que eres el usuario y explica cómo se vería, sentiría, cómo percibirías este producto-feature-servicio

Imagina que eres el cliente explica cómo sería la experiencia de compra o adquisición de este producto-feature-servicio

[Escribe aquí]

**Divide en estas tres categorías:**

Must-have (Lo que forzosamente debería de tener tu producto, web, servicio, feature, etc)

Should-have (Lo que debería de tener para que esté completo)

Nice-to-have (Lo que estaría increíble que tuviera, pero que por tiempo, dinero, etc. Pudieras sacrificar)

Hay algo que deba de tener esto que debas de tener en cuenta?

Aviso de privacidad

Términos y condiciones

X papeles legales

Intructivo

Regulación X (Ejemplo: Ambiental, nutricional, etc)

Registro de producto o patente

[Escribe aquí]

## **Tiempos**

Incluye una gráfica, table o lo que te funciona para explicar: (Siéntete libre de agregar o quitar fases)

Tiempos de producción

Testeo

Envío

Entrega final

Agrega en cada uno a los responsables de esa actividad para que todos sepan cómo se ejecutará.

[Escribe aquí]

## **Success Metrics & Experiment Plan**

**Success metrics**

¿Cuáles van a ser las métricas que te digan que tu Proyecto tuvo éxito? Ex, Ventas, crecimiento en redes, conversions, engagement, sign ups, etc.

**Plan**

Crea el plan que va a asegurar que estas métricas se logren, paso por paso.

[Escribe aquí]

****

Crea diferentes planes en caso de que tu primer plan, no funcione, prevee. Detalla lo más que puedas (Ciudades, involucrados, plataformas, acciones, etc)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Acción** | **Responsabilidad** | **Métricas de éxito** |
| Campaña en META | Juanita: Programar campaña, definir audiencia, etc.  Chuchita: Creación de diseño (Poner que diseños, para que redes y que se debe de comunicar, etc) | Alcance general, leads calificados, conversiones a compra, etc. |
|  |  |  |
|  |  |  |

[Escribe aquí]

## **Servicio al cliente**

Suponiendo que el cliente no logre entender bien el proceso o cree tickets de ayuda…

Crea preguntas y respuestas para esos posibles problemas

Crea posibles escenarios para que puedas prevenir ciertos tickets. El punto es asegurar calidad en atención al cliente.

[Escribe aquí]

## **Marketing & PR**

¿Qué comunicación formal se hará? Piensa desde email MKT, redes, prensa, influencers específicos, blogs, etc.

[Escribe aquí]

# 