24/8/2023

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			Burn Care Pro	MENTOR SENIOR	Juan Carlos Loaiza B.	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO						
24/08/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Desarrollo del diagnóstico de la empresa.	Requieren estructurar la participación accionaria pensado en contar con un socio tecnológico. Requieren organizar programa de gobierno corporativo. El modelo de negocio está por terminar de aterrizarse a través de un Canvas. El problema está claro a resolver. Hay que desarrollar la tecnología para poder comercializar. Hay que hacer una segmentación de mercado que ayude a entender los espacios de comercialización. Se deben estudiar reglamentos medicos para uso de tecnologías. NO hay claridad de las barreras, especialmente en temas regulatorios.		Arrancan con experiencia en el problema que solucionan. No tienen gran experiencia en el desarrollo del negocio. Tienen una experiencia alta en el problema que resuelven con Joaquín Diaz Granados como médico cirujano plástico y reconstructivo. Él se ha especializado en el manejo de quemados y reconstrucción. Por otro lado, está Raúl que trabaja en el tema de investigación, y ha apoyado tareas de investigación sobre quemados, cirugía reconstructiva y uso de celulares en este tipo de procesos. Said es la parte comercial y ha sido gerente de su propia empresa de clubes de fidelización de empresas con software que apoya
31/08/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Finalización del diagnóstico.Desarrollo del plan de trabajo del programa de acompañamiento.	Requieren estructurar la participación accionaria pensado en contar con un socio tecnológico. Puede ser un modelo de ingresos escalable dependiendo del valor de uso de la aplicación. Hay que definir desde el pricing y los modelos de monetización. Se les entrega el formato de modelo de trabajo. Las principales actividades a realizar son: Hay que desarrollar el modelo de negocio para poder entender a qué se va a dedicar exactamente la empresa. Definición de precios y modelo de monetización en compañía del mentor y del asesor comercial. Puede requerirse asesoria del financiero.Elaboración del plan comercial en conjunto con el asesor comercial del programa. Construcción del plan de marketing con el asesor correspondiente y el mentor		Es un aplicativo que puede no tener competencia en el mercado nacional o internacional. Es un aplicativo innovador que resuelve un problema puntual. Utilizaremos la estrategia freemium. Hay unos diferenciales claros muy basados en la poca existencia de competencia en nuestra región.

07/09/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Finalización del plan de trabajo del programa de acompañamiento.	Las tareas que se definen a desarrollar son las siguientes: Desarrolllar junto con el asesor de branding la marca del servicio. Construir el brandeo de las interfaces gráficas, Desarrollo del aplicativo por parte del equipo de Audacia según el requerimiento técnico entregado por el equipo de BURN Care, Realizar pruebas de usuario y análisis de experiencia de usuario (UX) para identificar áreas de mejora en la interfaz. Implementar cambios según el feedback de los usuarios.Por otro lado, se requiere Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor, Realizar un análisis de propiedad intelectual y tomar las medidas necesarias para proteger la tecnología y los derechos de autor de la aplicación. Sobre el PMV se les pregunta por la información con la que van a trabajar el PMV. Deben unir dos presentaciones que tenían y dejarlas listas para poder hacer la sesión de entendimiento con Audacia. Tarea para mañana antes de la 1:00pm: 15- 20 poténciales contactos (20 nombres de personas o perfiles de personas) Tarea (Joaquín): terminar el PMV Tarea: ver Canvas para discutirlo siguiente semana		El equipo en pleno se compromete con las tareas a desarollar y se aprueba el plan de trabajo. Se les pide que inicie con el proceso de definición del alcance del PMV. Deben generar un documento al respecto y traerlo para revisión con el mentor. Se les habla sobre las asesorías que vana a recibir en los diferentes temas como son Marketing y comunicaciones, marca, legal, comercial y financiero. Se les anuncia que ya los van a contactar los asesores de marca y marketing, junto con el asesor comercial.
14/09/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Se hace reunion conjunta con los asesores de marketing y branding	Raúl hizo la revisión de cómo se puede validar el software médico para poder dar diagnósticos en Colombia. Hay una resolución que es las 1405 de 2022 e implica cumplir la norma ISO 25000 que provee marco de evaluación del software. No hay que tener la certificación, pero se deben seguir esos estándares. Hay que revisar esto con mucho cuidado, porque puede ser requerimiento para poder vender el app. Se les entrega la plantilla para desarrollar el modelo Canvas y quedan definida como tarea para la siguiente sesión. Se les explica lo que deben desarrollar en cuanto al experimento de mercado y las validaciones correspondientes a través de encuestas que deben realizar. La información debe estar lista para el 27 de septiembre que es la fecha en la que debe recopilarse la información para el reporte solicitado por el programa. Las tareas a desarrollar son las siguientes: 1.Elaboración del canvas del modelo de negocio. 2.Elaboración del experimento de mercado. Debe estar listo para el 27 de septiembre.		Se hace reunion conjunta con los asesores de marketing y branding. Yardley hace la presentación de la asesoría de marketing y lo que ellos van a obtener a partir de la asesoría. Ronny hace la introducción del proceso de asesoría en marca. Said hace la presentación de Burn Care Pro para poder ambientar a los asesores y poder iniciar con claridad la asesoría. Ronny hace la presentación de la asesoría y menciona que les va a presentar inicialmente una serie de nombres para que ellos puedan escoger la marca que más se acomode al servicio que quieren prestar. Said se reunió con Juan Gabriel, asesor comercial, para iniciar el proceso de asesoría comercial. Fue una reunión inicial con la presentación de la estructura de la asesoría.

21/09/2023	2:30 pm - 4:30 pm	MENTORIA	El objetivo de la sesión apunta a: 1. Revisión de la encuesta de validación. 2. Entrega del modelo Canvas para que lo desarrollen y lo traigan para la siguientes sesión. 3. Lanzamiento de los ejercicios de validación.	Las encuestas las deben lanzar mañana en la mañana. Lo va a mandar a todos los usuarios potenciales que pueden son médicos generales rurales, urgencias, residentes o estudiantes de cirugía plástica, paramédicos, bomberos, entre otros. Pueden ser cerca de 100 lo que esperan que les respondan. Tareas: 1.Lanzar cuanto antes la encuesta de validación. 2.Informe de las respuestas obtenidas con las encuestas. 3.Realizar los ajustes correspondientes al documento de alcance del PMV. 4.Socializar el Canvas entre todos y dejarlo validado por el equipo Se hace la revisión del documento de alcance y se piden los siguientes ajustes: 1.La foto no se toma con inteligencia artificial. La toma el dispositivo y la imagen luego es analizada por IA. 2.Armar de manera ordenada la regla de tres simple. 3.Dejar únicamente la fórmula de tratamiento que corresponde. 4.Pensar el tratamiento tipo CheckList y de acuerdo con el tipo de quemadura. 5.El reporte que se pueda exportar a Excel o PDF y enviar correo electrónico. 6.Estudio / Notas es contenido y se carga por un		Entregaron las primeras encuestas y se les hicieron correcciones para ajustar. Deben lanzar las encuestas lo antes posible. Se reunieron con Isabel Oyala, directora nacional de riesgos de Sura ARL. Le presentaron la idea de la empresa y le pareció muy interesante y novedosa. El 95 % de las incapacidades son por lesiones osteo musculares, pero en el rango de 5 % está el riesgo de quemaduras que se presenta en diversas compañías relacionadas con químicos, electricidad, gasolina y transporte. Las quemaduras de niños el 80 % son en el hogar. Después de los 15 años el riesgo es en accidente laboral entre electrocutados y accidentes químicos. Los peores accidentes son los eléctricos.
28/09/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Presentación del alcance del PMV al equipo de tecnología de Audacia. Revisión del expermento de validación y revisión del Canvas de modelo de Negocio final.	Margje Name recibe la información con uno de los ingenieros de Audacia. Se comprometen a dar una respuesta sobre el alcance del aplicativo planteado en la siguiente semana. El equipo de Audacia revisará la opción más rápida y viable en la que se podría desarrollar el aplicativo e incluir la Inteligencia artificial de reconocimiento de las imágenes y las fórmulas para calcular las áreas quemadas y el correspondiente tratamiento. Joaquín se compromete a enviar lo antes posible la base de datos de imágenes para poder arrancar con la programación de la IA. Deben enviar el informe de los experimentos de validación. Lo hará Raúl para entregar el viernes en la tarde.		Se hace la definición general del aplicativo que se espera desarrollar utilizando inteligencia artificial para poder definir las áreas quemadas en un cuerpo humano y además el cálculo del tratamiento para el paciente en un momento de urgencia. Joaquín explica cómo funciona el aplicativo y detalla las formulas para menores de 10 años y personas mayores. El equipo de la iniciativa menciona que el desarrollo puede ser un app o un aplicativo web. Según Audacia es más sencillo desarrollar un sitio web, por las complicaciones que presentan el cargue de las apps en las tiendas de aplicaciones. En cuanto a los expermientos de validación han obtenido más de 100 respuestas a las encuestas diseñadas. Las
05/10/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Se le pide al equipo que piense en una herramienta que nos permita hacer los primeros acercamientos comerciales. Deben pensar para la próxima sesión en la herramienta y en cómo se puede desarrollar esa actividad comercial. Se plantean dos posibilidades: 1. Figma como desarrollo de un prototipo 2. Elaboraciónd eun prototipo a través de una herramienta de IA. Queda como segunda tarea la definción de costos y ventas con el asesor comercial para poder entregar el insumo inicial al asesor financiero.		Le enviaron imágenes al equipod e AudacIA para que puedan avanzar. Se reunieron con Yarley y tienen como tarea definir su buyer persona y deben reunirse la sigueinte semana para trabajar. Revisaron con Juan Gabriel de comercial el DOFA. La idea es poder establecer un precio posible al público de cómo se podría cobrar. Se hace reunión de acercamiento con el asesor financiero para que pueden empezar a hacer el estudio de costos y planeación financiera.	

10/10/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Mencionan que al revisar el PMV ven un producto inicial que les va a permitir probar, pero que una vez recibido y hechas las pruebas correspondientes se debe avanzar a un producto mucho más depurado y evolucionado. La marca se las van a entregar el próximo jueves (nombre y posiblemente un elemento gráfico). Con esa marca van a poder trabajar para el fire pitch. Deben preparar el fire pitch para la siguiente semana con la información que se les entrega el día de hoy. Con esa información deben elaborar una presentación que será validada el martes próximo por el mentor. Se les pide que creen un drive donde deben poner todos los documentos que se han elaborado en el proceso de acompañamiento con el mentor y los asesores.		Tuvieron una reunión con el equipo de Audacia para revisar la interfaz gráfica del aplicativo. Les mostraron el figma y el equipo hizo algunas sugerencias para ajustar el PMV. Se pide que la fórmula a trabajar sea de 10 años en adelante. También se debe trabajar con terminología médica. Dicen que la interfaz la vieron bien pero que requiere algunos ajustes estéticos. Se les recuerda que Ronny estrá trabajando en todo el diseño de marca y que eso va a afectar directamente el diseño del aplicativo. Van a contar con un Figma completo de la aplicación que les va a permitir realizar presentaciones comerciales con potenciales clientes. Audacia cambió un poco la forma de calcular las partes quemadas, pero a Joaquín le parece que está correcto.	
10/17/2023	3 pm - 4 pm	MENTORIA	Revisión pitch y ajustes para presentación en la sesión del jueves	Se deben realizar los ajustes propuestos al pitch y dejarlo listo para la presentación del jueves próximo.		Se hace la presnetación del pitch por parte del empresario y se realizan las correcciones necesarias sobre el mismo. En general, el pitch está bien estructurado. Se les recomienda cambiar algunas imágenes que son muy fuertes y poner algunas que sean menos críticas.
10/18/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Acompañamiento en la realización del pitch	Se lleva a cabo el pitch. Implementar en el pitch comercial la presentación de la plataforma a los médicos.		El pitch fue exitoso. Jaime, el evaluador, mencionó que debería revisar la posibilidad de mostrar la plataforma a los médicos como una actividad comercial que permita que los médicos puedan solicitar los aplicativos a sus instituciones médicas. De resto, el proyecto fue llamativo y tuvo una
26/10/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la iniciativa y preparación para la junta directiva.	Se les pide que hagan una respuesta oficial al acta de alcance con los comentarios que tienen. Hay que hacerlo cuanto antes para dar claridad al alcance y para no retrasar el desarrollo del aplicativo. Intentarán pasar esta noche la respuesta del acta. Se les pide a los miembros del equipo que hagan las correcciones sobre el logo que les entregaron y que devuelvan la información cuanto antes a Ronny Sánchez. Desarrollar la presentación de junta para la siguiente semana y se revisará en el horario de mentoría.		Se revisa el acta de alcance del aplicativo para su aprobación o ajustes. El equipo quiere que este claro que el aplicativo tendrá dos versiones (iOS y Android). Pedirán que el aplicativo de iOS se entregue Testfly para poder cprobar esta versión. Se pregunta por la prueba piloto comercial. Debe iniciarse el montaje del plan de trabajo para la fase 3 del acompañamiento. Se hace la revisión del anterior plan de trabajo.

FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
FASEIII - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL						

TEMÁTICAS DE ASESORIAS	
Fase de acompañamiento	**Temática**
DINAMICA DE CAMBIO	Comercial y gestión de ventas
	Comunicaciones y Marketing Digital
	Diseño y Branding Tecnologico
	Planificación e inteligencia financiera
	Propiedad intelectual y mecanismos de protección
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	Fuentes de financiación y Plan de negocios/proyecto para buscar financiación
	Negociación, Pitch de venta y de
	Formalización empresarial, derecho
	Derecho Comercial y Gobierno corporativo