

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	MENTOR SENIOR :
--	-----------------

ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explicar cómo se encuentra la iniciativa en cada subcomponente</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Tienen una experiencia alta en el problema que resuelven con Joaquín Díaz 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	Son tres roles complementarios que ayudan con la evolución del negocio.	Sólo uno de ellos tiene experiencia en procesos de emprendimiento.	Arrancan con experiencia en el problema que solucionan. No tienen gran experiencia en el desarrollo del negocio.
	CAPACIDAD DE GESTION	Pueden gestionar el proyecto con un grado de buen manejo, pero les falta aterrizar el negocio	Uno de los miembros del equipo ha emprendido y tiene una empresa funcionando.	El resto del equipo tiene sólo experiencia en el problema que resuelven	Arrancan con experiencia en el problema que solucionan. No tienen gran experiencia en el desarrollo del negocio.
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Joaquín Díaz Granados dedica 1 hora diaria, Raúl Polo dedica, 2 horas diarias, Said Henríquez dedica 1 hora diaria	Los fundadores tienen conocimientos que se complementan y apoyan el negocio.	Los fundadores tienen poca dedicación a negocio, pero mencionan que a medida que avance el proyecto habrá mayor dedicación	Requieren de avanzar el proyecto rápidamente para lograr que se concreten sus expectativas y poder avanzar.
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Joaquín Díaz Granados 42.5 %, Raúl Polo 15 %, Said Henríquez 42.5 %	Hay posición fuerte de dos socios para toma de decisiones	No tienen un socio tecnológico con participación en la compañía	Requieren estructurar la participación accionaria pensando en contar con un socio tecnológico.
	INVERSIONES FUNDADORES	No hay inversión de los fundadores hasta el momento	Podrían llegar a invertir si fuera necesario	No hay una cifra clara sobre la posible inversión.	Hay muchos depende de acuerdo con esta pregunta. Quieren avanzar más y revisar las necesidades de la compañía.
	GOBIERNO CORPORATIVO	No tenemos	N/A	N/A	Requieren organizar programa de gobierno corporativo
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Said participó de manera personal (Platzi demo day y Endeavor programa levantamiento de capital)	Experiencia positiva en mentorías y conocimiento levantamiento de capital en empresas de tecnología	Solo un miembro del equipo se encuentra capacitado	Deben participar en dinámicas similares juntos en equipo
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	SAAS Se venderán suscripciones	Gran cantidad de usuarios	Cada cliente debe pagar suscripción	El modelo de negocio está por terminar de aterrizar a través de un Canvas.
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Disminuir morbilidad al hacer más eficiente el diagnóstico y tratamiento médico inmediato en pacientes quemados	Gran impacto socioeconómico	Hay dificultad para llegar al mercado, para accederlo. Es un mercado grande de no muchos jugadores.	El problema está claro a resolver. Hay que desarrollar la tecnología para poder comercializar
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	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	Acceso inicial a los usuarios de forma gratuita. No competencia	Es un modelo de negocio no explorado y poco convencional	Hay unos diferenciales claros muy basados en la poca existencia de competencia en nuestra región
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Completamente escalable ya que es tecnológico y se trata de un problema a nivel mundial	mercado internacional	Puede haber una barrera económica para potenciar el modelo	Parten sin competencia en el mercado
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Mensualidad por medio de suscripción	Ingresos continuos	CANCELACIÓN de usuarios por no uso del servicio continuo	Puede ser un modelo de ingresos escalable dependiendo del valor de uso de la aplicación
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	No hay estrategia por el momento. Podrían desarrollarse artículos médicos + Alianzas con ONG + ads	NA	Carencia de una estrategia de mercadeo	Arrancan desde cero.
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Alto conocimiento y experiencia en el ámbito médico y comercial	Conocimiento de materia	Producto nuevo comercialmente	Arrancan con un muy buen conocimiento del problema y de la solución que pueden ofrecer
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Empresas del sector salud a que tienen sistemas propios de salud. Personal médico en contacto con pacientes quemados	Población grande	Población con poca capacidad de inversión en dispositivos tecnológicos	Hay dos segmentos de mercado identificados, pero se requiere estudio de mercado
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Más de 22 mil clínicas en LATAM. Este dato sale del portal Elhospital.com	Alto mercado que se puede abordar	Puede haber barreras para llegar a mercados internacionales.	Hay que hacer una segmentación de mercado que ayude a entender los espacios de comercialización
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Se desconocen barreras de entrada y regulaciones a nivel médico	N/A	Se requiere conocimiento de estas barreras para poder evitarlas	Se deben estudiar reglamentos médicos para uso de tecnologías. NO hay claridad de las barreras, especialmente en temas regulatorios.

	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Actualmente no operamos. Dispositivos móviles de personal médico que esten en contacto con pacientes quemados a nivel mundial	NA	Se debe hacer en varios idiomas para logra r el plan de expansión	No hay un aplicativo desarrollado aún
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Ecopetrol, Aire, Cajacopi EPS, SURA EPS, ambulancias particulares, gobierno	Posibles grandes volúmenes de ventas	Mercado cerrado por la condición médica que se estudia: quemaduras	Aun no se cuenta con ninguna alianza
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	No existe algo similar en el mercado, siquiera internacional	Dominio completo de mercado en Colombia.	Hay dos aplicaciones más que pueden ser competencia, pero no tiene el detalle que se planea tener con la propia	Hay algunos competidores que pueden ser comparables (2) y otros 8 pero que no funcionan muy bien en términos de tecnología.
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	NA	Se puede usar la última tecnología incluyendo IA	Tiempo de desarrollo no establecido	Arrancan de cero
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	NA	NA	NA	NA
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	NA	NA	NA	NA
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	NA	Hay una idea de cómo debe funcionar, pero es necesario hacer el desarrollo.	Tiempo de desarrollo no establecido	NA
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	NA	Es que puede registrarse como una invención	Revisar la competencia donde tiene registros o patentes	Hay que esperar al desarrollo del aplicativo
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	NA	Posibilidad de recoger recursos semillas con el PMV	Necesidad del PMV	Hay buena posibilidad de recoger capital semilla
	VENTAS Y MARGENES	NA	NA	NA	NA
	COSTOS OCULTOS	Por definir.	NA	Desconocimiento de esos costos ocultos	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Ventas - Gastos tecnología - gastos operativos.	El gasto inicial será asumido por el programa.	Tecnología es costosa.	Hay que desarrollar el plan financiero para poder entender si hay costos ocultos
	TICKET PROMEDIO	Por definir.	Precio sin competencia en mercado, definido por nosotros.	No es un producto que compren actualmente.	Hay que apoyarse en el asesor comercial para hacer una definición de pricing lo más acertada posible
DINÁMICA	En la sesión "Abre la Caja Negra", tres expertos guiarán a los miembros de la iniciativa a explorar detenidamente los componentes clave de su proyecto, como los fundadores, el modelo de negocios, la gestión comercial, la tecnología, entre otros. Mediante preguntas y análisis, se descompondrá cada componente, se identificarán fortalezas y áreas de mejora, y se generarán soluciones específicas. Esta dinámica facilitará la comprensión profunda de la iniciativa y permitirá planificar acciones concretas para optimizar su funcionamiento y lograr el éxito deseado.				
DURACIÓN	Las iniciativas empresariales de base tecnológica estarán citadas para 1 hora, el objetivo es realizar diagnóstico es proporcionar una visión general y un análisis inicial de los componentes clave de la iniciativa empresarial, incluyendo fundadores, modelo de negocio, gestión comercial, tecnología y otros aspectos. A través de preguntas y discusiones, se busca identificar oportunidades de mejora y generar ideas iniciales para optimizar la iniciativa en función de sus componentes fundamentales.				

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL	#1REF1	MENTOR SENIOR	#1REF1
---	---------------	----------------------	---------------

FASE DE ACOMPAÑAMIENTO **II- DINAMICA DE CAMBIO**

ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	METRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Revisar y ajustar el modelo de negocio.	Hay que desarrollar el modelo de negocio para poder entender a qué se va a dedicar exactamente la empresa.	Equipo de Fundadores. Mentor	sep-30	% de desarrollo del modelo de negocio	Contar con un Carvas estructurado	El desarrollo del modelo Carvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Carvas de modelo de negocio	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Diseñar la estrategia de precios y los modelo de monetización	Definición de precios y modelo de monetización en compañía del mentor y del asesor comercial. Puede requerirse asesoría del financiero.	Equipo, mentor y asesor comercial. Asesor financiero	sep-30	% de desarrollo del modelo Carvas	Contar con un Carvas estructurado	El desarrollo del modelo Carvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Carvas de modelo de negocio	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Desarrollo del plan comercial. Establecer alianzas estratégicas con instituciones de salud y empresas del sector médico.	Elaboración del plan comercial en conjunto con el asesor comercial del programa.	Equipo de Negocio y Gestión Comercial. Mentor	oct-30	% de desarrollo del plan comercial # de alianzas concretadas	% de desarrollo del plan comercial - Firmar al menos 3 acuerdos de colaboración con instituciones de salud y empresas del sector en las primeras 4 semanas.	Desarrollo del plan comercial con asesor y mentor. Firma de acuerdos y evaluación del impacto.	Arrancan sin plan comercial. Tienen algunos contactos con los que pueden desarrollar alianzas	40 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Contar con una imagen de marca y un manual de manejo. Desarrollar la interfaz de usuario de la aplicación para una experiencia más intuitiva.	Desarrollar junto con el asesor de branding la marca del servicio. Construir el brandeo de las interfaces gráficas.	Equipo de Diseño y Branding Tecnológico	oct-15	% de desarrollo de la marca y de las interfaces gráficas	Contar con una marca, un manual de marca e interfaces gráficas	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	No hay desarrollo gráfico	50 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Construcción del plan de marketing con el asesor correspondiente y el mentor	Equipo de Marketing y Comunicaciones	oct-30	% de desarrollo del plan de marketing	Contar con un plan de marketing estructurado	Asesoría en la construcción del plan de marketing y comunicaciones por el asesor y el mentor	No hay plan de marketing y comunicaciones	20 %
TECNOLOGÍA	Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo	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.	Equipo de tecnología	oct-30	% de desarrollo de UX-UI del aplicativo	Desarrollo de usabilidad para el aplicativo al 100 %	Asesoría en la usabilidad y manejo del aplicativo por parte del equipo de Audacia y del mentor	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	50 %
TECNOLOGÍA	Desarrollo y funcionalidad de la App con las últimas tecnologías y mejoras de seguridad.	Desarrollo del aplicativo por parte del equipo de Audacia según el requerimiento técnico entregado por el equipo de BURN Care	Equipo de Tecnología. Equipo de fundadores. Mentor.	oct-15	% de desarrollo del aplicativo	Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Hay una descripción del aplicativo como alcance técnico	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	30 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero	Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor	Equipo de Fundadores. Asesor financiero. Mentor	oct-15	% de desarrollo del plan financiero	Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	No hay plan financiero	40 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo de documento legales de protección del negocio	Elaboración de: tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos	Equipo de Fundadores. Asesor legal. Mentor	oct-30	% de desarrollo de los documentos	Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	No hay documentos de protección	20 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Evaluar y proteger la propiedad intelectual de la aplicación.	Realizar un análisis de propiedad intelectual y tomar las medidas necesarias para proteger la tecnología y los derechos de autor de la aplicación.	Equipo de Propiedad Intelectual y Mecanismos de Protección	oct-30	% de desarrollo documentación de propiedad intelectual y medidas de protección implementadas.	Asegurar que toda la propiedad intelectual esté documentada y protegida legalmente.	Evaluación de la protección de la propiedad intelectual.	No hay documentos de protección	20 %

INDICADORES - KPIS

La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. Estos indicadores son acumulativos, es decir entre semana y semana se van sumando, con el objetivo de medir al final la tasa de crecimiento de cada KPIS.			
Indicaciones:			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)
	Nuevos Clientes	ND	ND
			Semana 18
			ND

KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios (validación)	0	106
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos directos	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	ND	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	ND	ND	ND
	Interes de compra	Cientes interesados	0	2
	Nuevas Alianzas realizadas	Reuniones realizadas	0	2

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		#REF1			MENTOR SENIOR		#REF1		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	METRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Revisar y ajustar el modelo de negocio.	Hay que desarrollar el modelo de negocio para poder entender a qué se va a dedicar exactamente la empresa.	Equipo de Fundadores, Mentor	sep-30	% de desarrollo del modelo de negocio	Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	Ya tienen un canvas de modelo de negocio estructurado listo y aprobado por el equipo.	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Diseñar la estrategia de precios y los modelos de monetización	Definición de precios y modelo de monetización en compañía del mentor y del asesor comercial. Puede requerirse asesoría del financiero.	Equipo, mentor y asesor comercial, Asesor financiero	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del modelo Canvas	Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	Los modelos de monetización deben terminar de ajustarse y quedar claros para la salida a comercialización	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Elaboración del plan comercial	Desarrollo del plan comercial con el apoyo del asesor comercial	Equipo de trabajo, Mentor, Asesor temático.	Final del programa de acompañamiento	% de elaboración del plan comercial	Estructuración del plan comercial	Contar con plan comercial detallado	Falta la definición del precio para cerrar el plan comercial.	90 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Contar con una imagen de marca y un manual de manejo. Desarrollar la interfaz de usuario de la aplicación para una experiencia más intuitiva.	Desarrollar junto con el asesor de branding la marca del servicio. Construir el brandeo de las interfaces gráficas.	Equipo de Diseño y Branding Tecnológico	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo de la marca y de las interfaces gráficas	Contar con una marca, un manual de marcas e interfaces gráficas	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	Ya tienen nombre y unos demos de logo. Hay que terminar la marca con el logo final	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Construcción del plan de marketing con el asesor correspondiente y el mentor	Equipo de Marketing y Comunicaciones	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del plan de marketing	Contar con un plan de marketing estructurado	Asesoría en la construcción del plan de marketing y comunicaciones por el asesor y el mentor	Plan de marketing y comunicaciones en desarrollo. Debe quedar listo antes del cierre del programa	100 %
TECNOLOGÍA	Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo. Desarrollo del PMV	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.	Equipo de tecnología	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo de UX/UI del aplicativo	Desarrollo de usabilidad para el aplicativo al 100 %	Asesoría en la usabilidad y manejo del aplicativo por parte del equipo de Audacia y del mentor.	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	90 %
	Desarrollo y funcionalidad de la App con las últimas tecnologías y mejoras de seguridad.	Desarrollo del aplicativo por parte del equipo de Audacia según el requerimiento técnico entregado por el equipo de BURN Care	Equipo de Tecnología, Equipo de fundadores, Mentor.	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del aplicativo	Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Desarrollo del PMV por parte de Audacia en proceso.	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	100 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero	Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor	Equipo de Fundadores, Asesor financiero, Mentor	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del plan financiero	Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	Plan financiero en proceso	100 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo de documento legales de protección del negocio	Elaboración de: tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos	Equipo de Fundadores, Asesor legal, Mentor	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo de los documentos	Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	Documentos en proceso	90 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Evaluar y proteger la propiedad intelectual de la aplicación.	Realizar un análisis de propiedad intelectual y tomar las medidas necesarias para proteger la tecnología y los derechos de autor de la aplicación.	Equipo de Propiedad Intelectual y Mecanismos de Protección	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo documentación de propiedad intelectual y medidas de protección implementadas.	Asegurar que toda la propiedad intelectual esté documentada y protegida legalmente.	Evaluación de la protección de la propiedad intelectual.	Documentos en proceso	40 %

INDICADORES - KPIS

INDICADORES - KPIS				
La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. Estos indicadores son acumulativos, es decir entre semana y semana se van sumando, con el objetivo de medir al final la tasa de crecimiento de cada KPIS.				
Indicaciones:				
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	ND	ND	ND
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios (validación)	106	106
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Empleos directos	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	ND	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	ND	ND	ND
	Interes de compra	Clientes interesados	2	3
	Nuevas Alianzas realizadas	Reuniones realizadas	2	3

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			# REF	MENTOR SENIOR	# REF	
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 aterrizar 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 Díaz 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 asesoría 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.	<p>Las tareas que se definen a desarrollar son las siguientes: Desarrollar 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 potenciales contactos (20 nombres de personas o perfiles de personas) Tarea (Joaquín): terminar el PMV Tarea: ver Canvas para discutirlo siguiente semana</p>		El equipo en pleno se compromete con las tareas a desarrollar 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	<p>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.</p>		Se hace reunión 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	<p>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.</p>	<p>Las encuestas las deben lanzar mañana en la mañana. Lo va a mandar a todos los usuarios potenciales que pueden ser 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:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Se hace la revisión del documento de alcance y se piden los siguientes ajustes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 	<p>Entregaron las primeras encuestas y se les hicieron correcciones para ajustar. Deben lanzar las encuestas lo antes posible.</p> <p>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.</p>
28/09/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	<p>Presentación del alcance del PMV al equipo de tecnología de Audacia. Revisión del experimento de validación y revisión del Canvas de modelo de Negocio final.</p>	<p>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.</p>	<p>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 experimentos de validación han obtenido</p>
05/10/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	<p>Revisión del estado actual de la iniciativa. Foco en primeros ejercicios comerciales</p>	<p>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. Elaboración de un prototipo a través de una herramienta de IA. Queda como segunda tarea la definición de costos y ventas con el asesor comercial para poder entregar el insumo inicial al asesor financiero.</p>	<p>Le enviaron imágenes al equipo de Audacia para que puedan avanzar. Se reunieron con Yarley y tienen como tarea definir su buyer persona y deben reunirse la siguiente 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 puedan empezar a hacer el estudio de costos y planeación financiera.</p>

10/10/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Foco en PMV	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 está 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
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 presentación 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
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 probar 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.
02/11/2023	2:30 pm - 4 pm	MENTORIA	Revisión del estado de la iniciativa. Revisión presentación de junta	Said se reunirá con Margje para intentar negociar la adición de algunas funcionalidades al PMV. Necesitan que quede incluido el login de la aplicación. Se hace la revisión de la presentación de junta y se les hacen algunas recomendaciones. Deben tener en cuenta que es necesario incluir información sobre: Empaquetamiento del servicio y Alianzas estratégicas desarrolladas. Se les pide cambiar las fotos explícitas de la presentación. Aterrizar precio y forma de venta. Agregar logos en la sesión de alianzas.	Se reunieron con Juan Gabriel (asesor comercial) y con su equipo asesor. La reunión fue productiva y ven que hay una oportunidad real para la aplicación en el mercado. Se habla de oportunidades con el régimen subsidiado y la secretaria de salud. Se contacta a Ronny Sánchez para revisar la disponibilidad de la nueva imagen corporativa. Debene entregarla la siguiente semana según menciona. Se les recomienda contar con un comercial que
09/11/2023	2:00 pm - 3:00 pm	MENTORIA	Junta Directiva	1. Afinar el proceso de ventas. 2. Revisar el pricing y hacer paquetes de tiempo de servicio que permitan un acceso más fácil a las personas naturales. 3. Contar con el PMV lo antes posible	Se hace la presentación de junta y se reciben las recomendaciones de los miembros de junta.

