

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :		HELPHYHUB		MENTOR SENIOR :		JUAN CARLOS LOAIZA	
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	Equipo con alta experiencia en sus áreas específicas: Tienen experiencia en negocios, tecnología, diseño y comercial.	Hay un mezcla de experiencia y adaptación al cambio. Los perfiles son buenos y muestran compromiso.	El equipo se está terminando de estructura y se busca lograr el compromiso de cada uno de los miembros del equipo.	Arrancan con un equipo base con diferentes perfiles y eso hace que sea un equipo interesante.		
	CAPACIDAD DE GESTION	El líder tiene una alta capacidad de gestión y los demás vienen de la mano del líder	Hay compromiso y habilidades de comunicación	Pueden gestionar la estructuración del proyecto de manera inicial, pero necesitan apoyo para lograr la cohesión	Arrancan con un equipo inicial y puede desarrollar. Están en ceros en evolución		
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	100% el líder del equipo que se ha encargado de armar su equipo de trabajo y ha conseguido buenos perfiles	Dedicación total de parte del líder del equipo	Es una sola persona liderando todas las actividades. Sería bueno conseguir un socio.	La dedicación del líder es buena y demuestra mucho compromiso. Se requiere un socio más por lo menos.		
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	La participación es del 100 % de líder del equipo	Le permite la toma de decisiones rápida	Necesita socios que lo apoyen en la estructuración de la empresa.	Ser el dueño único permite tomar decisiones rápidamente. Pero se encuentra sin apoyo directo de socios que aporten su visión al negocio		
	INVERSIONES FUNDADORES	La inversión ronda los \$ 2 millones	Capital propio y se ha invertido mucho en tiempo de trabajo	No hay capital para poderle invertir	Arrancan con unos valores de capital muy bajos. No hay recursos pero hay capital humano que quiere trabajar.		
	GOBIERNO CORPORATIVO	No está completamente definido en este momento	Hay unos posibles cargos definidos pero falta estructuración todavía	No hay un organigrama de la organización. Sólo el liderazgo de José Manuel.	Hay que desarrollar toda la estructura de gobierno corporativo.		
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	no					
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Rentable y altamente escalable	Suple una necesidad de las personas en su día a día	No hay un plan estructurado de acción	Hay una gran necesidad de las personas todo el tiempo preguntando por recomendaciones para encontrar prestadores de servicios		
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Punto de enlace entre prestador de servicio y usuario para prestar un servicio	Practicidad y disponibilidad inmediata de servicios en cualquier lugar y desde la comodidad del dispositivo móvil	Posible falta de confianza al inicio por falta de conocimiento de la existencia de la aplicación	No hay posicionamiento de la aplicación porque está iniciando. Se recomienda realizar una estrategia de mercadeo enfocada en los dos tipos de clientes de la aplicación, los prestadores de servicios y los usuarios de la plataforma		
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Totalmente móvil, de fácil uso, practico, económico, efectivo. No hay nadie en Colombia prestando el servicio	Facilidad para el usuario y el prestador de servicio de encontrar clientes y servicios a través de una plataforma de manera rápida, fácil y confiable	posibilidad de parecerse o confundirse con otros modelos de negocios similares	Diferenciar el tipo de plataforma es para buscar servicios de todo tipo, que sea reconocida como un HUB de servicios a nivel internacional y llegar a proponer un nuevo estándar en la manera de encontrar y ofrecer servicios		
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	muy alta	crecimiento rápido a nivel nacional y latinoamericano por la alta demanda de servicios y prestadores de servicios en LATAM	No llegar a tener tofos los prestadores de servicios activos en el momento de buscar un servicio por parte de un usuario	Se tiene conocimiento de que día a día en los grupos o comunidades preguntan todo el tiempo por prestadores de servicios. Se espera que al lanzar la aplicación, el mercado comenzará a buscar a través de ella. Es la expectativa.		
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Cobro por conexión (lead) efectiva. Planes premium, inscripción, meta data	Puede ser un servicio de contacto económico y practico para ambas puntas.	Que los usuarios hagan negociaciones fuera del plataforma	Se debe estructurar en el plan de negocio, los modelos específicos de financiación que se están buscando y la manera de monetizar la aplicación		

	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Estrategia basada en dar a conocer la herramienta y las ventajas de usarla para acceder a todo tipo de servicios. Se usan redes sociales.	Fácil difusión usando redes sociales y grupos sociales donde normalmente se preguntan por prestadores de servicios	No tenemos una estrategia detallada de mercadeo,	Se han hecho publicaciones en redes sociales, pero sin planeación . Se están realizando una serie de encuestas para establecer varias métricas como tipo de servicios, rango de edad, ubicación demográfica entre otros
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	No hay mayor conocimiento de la industria. Han venido aprendiendo a medida que desarrollan el proyecto.	Es una apuesta que se acomoda a las tendencias actuales de encontrar todo desde el dispositivo móvil	No se tiene todavía el conocimiento suficiente de la industria 5.0	Están aprendiendo de la industria y del uso de la tecnología para el negocio. Están en proceso.
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	No tienen un mercado objetivo definido. Han tenido algunos acercamientos, pero no hay claridad aún. Pueden haber varios mercados que se pueden abordar.	Mercado en expansión en Latam	Personas que no tengan experiencia en el uso de aplicaciones móviles y que no puedan usar la aplicación.	Se esta diseñando la aplicación para que sea muy fácil de usar e intuitiva. Como parte del acompañamiento se espera lograr descubrir los mercados a abordar.
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	No está determinado el mercado y es una tarea a desarrollar en el proceso de acompañamiento	Tendencia a el uso del dispositivo móvil para la búsqueda de cualquier recurso o servicio, a su vez ofrecer servicios y encontrar clientes de manera efectiva	No tener la capacidad financiera para escalar la aplicación	Se esta elaborando un plan de negocio solido con el fin de encontrar financiación que permita el inicio de la operación y la escalabilidad de el negocio
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	La cantidad de prestadores de servicio disponibles y demanda de los usuarios	Rápida expansión por voz a voz al solucionar una necesidad cotidiana de millones de personas	No hay la capacidad para expandirnos con la suficiente rapidez	Se necesita un conocimiento más profundo de las barreras del negocio y de cómo pueden superarse.
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Mercado abierto a todo tipo de usuario y requerimiento. NO están operando aún.	Hay una gran posibilidad de lograr una gran expansión del negocio en periodo muy cortos , una vez lanzada la aplicación	No se tiene un plan de expansión definido	Se debe trabajar en el plan de expansión y los posibles escenarios que puedan ocurrir durante esta
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Alto potencial con escuelas de formación. Allí se buscarán los proveedores. No hay alianzas aún desarrolladas	Un gran numero de prestadores de servicios en toda LATAM buscando clientes y un gran numero de usuarios buscando servicios día a día. Se pueden acceder a ellos por medio de alianzas con escuelas.	Hay potencial, pero no se ha conversado con ninguno aún	Se debe trabajar en la construcción de un plan de mercadeo y comunicación para dar a conocer la aplicación a nivel nacional e internacional. Ese es el paso a seguir.
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	in drive, jelpit, TResuelve	Abren el camino para el uso de este tipo de aplicaciones	Posibles servicios similares y competencia	Se usaran las experiencias que han tenido este tipo de aplicaciones mejorando los aspectos en los cuales podrían haber mejoras y dando una promesa de valor adicional en la aplicación a hacerla mas afectiva y fácil de usar
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLOGICO	Diseños funcionales de la aplicación	Se tiene un diseño robusto basado en una arquitectura escalable,	Falta la creación del código	Se esta formando un equipo solido de programadores los cuales tiene habilidades especificas para poder llevar a cabo de aplicación
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	No se han realizado aún las validaciones.	Se han realizado encuestas para encontrar las necesidades de los usuarios y prestadores de servicios, y así trazar la hoja de ruta de los servicios principales a conectar de la aplicación	No se ha podido realizar una validación ya que no se tiene hasta el momento un MVP	Se han estado realizando encuestas para validar la respuesta de las personas a la aplicación
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	no	No hay aplicación aún	No hay aplicación aún	No hay aplicación aún
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Se cuenta con un boceto funcional de la aplicación elaborado bajo principios y conceptos diseño ux-ui	Se cuenta con una interfaz de fácil acceso, intuitiva y agradable usando conceptos de diseño UI_UX en la aplicación. Se espera poder registrar cuando está la aplicación montada	No hay aplicación aún para poder hacer un registro	Se espera contar con un PMV en los próximos meses, para luego evolucionarlo a un aplicativo que pueda ser comercializable.
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No hay un registro aún. La aplicación va a iniciar su desarrollo	Todo el código diseños y funcionalidad son producto del desarrollo y el diseño que se tiene hasta el momento	No contamos con registros de propiedad intelectual y diseños corporativos registrados	Se espera contar con un PMV en los próximos meses, para luego evolucionarlo a un aplicativo que pueda ser comercializable.

FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	No contamos con un historial de financiación	Se puede estructurar desde cero para evitar inconvenientes o vicios en la financiación	Falta récord financiero o historial	Se arranca desde cero. Elaborar un plan financiero que permita alcanzar de forma eficiente los requerimientos y las proyecciones suficientes para la búsqueda de recursos de una manera efectiva
	VENTAS Y MARGENES	No hay ventas a la fecha y no hay definido un modelo de monetización específico	NA	No hay un plan comercial. Es necesario trabajar en ese plan cuanto antes	Se requiere de trabajo con el asesor comercial para poder desarrollar el plan de ventas
	COSTOS OCULTOS	No están identificados aún	NA	No hay claridad de los costos de los servicios a vender	Se inicia desde cero en la exploración del negocio y de los costos que implica
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	No hay una definición de costos. Se tienen algunas cotizaciones de equipos y costo de personal; básico para la operación	Permite tener una idea de los costos mínimos de operación	No se tiene costos precisos	Elaborar en el plan financiero una matriz de costos mínimos e iniciales eficiente para conseguir fondos para el inicio de la operación
	TICKET PROMEDIO	No está completamente definido en este momento	NA	Hay que hacer un ejercicio de definición de pricing	Se inicia desde cero en la exploración del negocio
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)	Crear un equipo de trabajo robusto con personas que aporten habilidades para lograr el objetivo de la aplicación.	Buscar y reclutar talento humano especializado para lograr un equipo de trabajo sólido y fuerte y comprometido con la visión de HelpyHub	JOSE MANUEL PINEDA	sep-30	% porcentaje del equipo estructurado	Contar con un equipo estructurado	Se le prestará ayuda para la estructuración del equipo y que sea un equipo sólido	Empieza con un CEO, diseñador UX - UI, desarrollador, CTO (posible), 2 comerciales	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Establecer el modelo de negocios base para la operación de HelpyHub	Redactar el modelo de negocios y establecer la guía de gobierno corporativo de HelpyHub. Desarrollo de un Canvas para el modelo de negocio	JOSE MANUEL PINEDA - Mentor	sep-30	% desarrollo de modelo Canvas	Contar con el Canvas estructurado	Trabajo en conjunto con el mentor para el desarrollo del modelo de negocio	No tienen Canvas de modelo de negocio. Arrancan de cero	85 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Establecer una estrategia comercial para la adquisición de clientes, prestadores de servicios y usuarios en la aplicación. Desarrollo del plan comercial.	Desarrollo del plan comercial con el asesor comercial. Establecer el plan de trabajo en base al modelo de negocios, gestionando una estrategia	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Mentor y asesor comercial	oct-30	% de desarrollo del plan comercial y la estrategia comercial	Contar con un plan comercial estructurado	Trabajo en conjunto con mentor y asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	No hay un plan comercial. Arrancan de cero	85 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Establecer el branding, imagen corporativa y diseños de la aplicación	Establecer y diseñar el branding, brandbook y diseños de la aplicación basándose en principios de arquitectura escalable y usando conceptos de diseño UI-UX, con el fin de lograr un diseño fácil de usar y con mucha recordación de la marca en los usuarios, acorde a las tendencias actuales	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS - Asesor de Branding y mentor	oct-15	% de desarrollo del branding y del manual de marca	Contar con un branding definido, interfaces de usuario y manual de marca	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de branding para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay un desarrollo de marca inicial, pero puede ocurrir que el nombre de la marca cambie para lograr diferenciación de la Jelpit	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicación. Dar a conocer la aplicación por medio de campañas de marketing dirigidas a prestadores de servicios y usuarios de la aplicación	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones en compañía del asesor temático. Establecer una estrategia de marketing para dar a conocer la aplicación, apoyados en redes sociales y el voz a voz para adquirir usuarios y prestadores de servicios.	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Asesor de marketing y mentor	oct-25	% de desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Finalizar plan de marketing y comunicaciones	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de marketing para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing como tal. Se requiere planificar la estrategia general y las acciones a realizar.	40 %
	Comunicar a las personas la existencia de la aplicación como herramienta para la búsqueda de servicios y clientes a través de la plataforma.	Comunicar por medio de la estrategia de marketing, siguiendo los lineamientos del modelo de negocio, y a su vez comunicando a los posibles nuevos usuarios y prestadores de servicios la existencia y el uso de la aplicación para que llegue a la mayor cantidad de personas	NATALI ESCUDERO REGINA PICON. Asesor de marketing y mentor	oct-25	Cantidad de acciones de marketing realizadas	Desarrollo de la mayor cantidad de acciones de marketing para lograr posicionamiento del app y de sus servicios	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de marketing para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing como tal. Se requiere planificar la estrategia general y las acciones a realizar.	60 %
TECNOLOGÍA	Desarrollar el código del PMV con base en los diseños y prototipos	Desarrollar el PMV para lograr las validaciones en el mercado real y poder definir el modelo 1.0 de la aplicación para comenzar la producción y operación de la aplicación	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS, ESTEBAN PACHECO. Audacia y mentor	oct-15	% de desarrollo del PMV	Desarrollo del PMV para validación con clientes reales	Trabajo en conjunto con mentor y Audacia para el desarrollo del PMV	Hay un prototipo funcional que sirve de base para la presentación del alcance de la aplicación a Audacia	30 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Establecer un plan financiero y realizar unas proyecciones financieras para la operación y puesta en marcha de la aplicación	Establecer el modelo financiero y de costos para el inicio de la operación así como establecer las proyecciones financieras de la aplicación teniendo como objetivo lograr el financiamiento o entrada de capital inicial o semilla para el inicio de la operación	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor financiero y mentor	oct-15	% de desarrollo del plan financiero	Estructuración del plan financiero para la compañía	Trabajo en conjunto con mentor y asesor financiero para el desarrollo del plan financiero	No hay plan financiero y es necesario estructurar las proyecciones para la compañía	50 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro de la propiedad intelectual de la aplicación. Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Apoyo en la creación de la empresa.	Realizar la creación de la empresa y razón social. Establecer la propiedad intelectual de la aplicación, definiendo su estructura legal. Documentos legales de protección de la compañía	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor legal y mentor	oct-30	% de constitución de la empresa. % de desarrollo de los documentos de protección legal	Constitución de la empresa. Finalización de los documentos de protección de la empresa	Trabajo en conjunto con mentor y asesor legal para el desarrollo de la estructura legal de la empresa	No hay nada legal para la empresa	

INDICADORES - KPIS				
Indicaciones:	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.			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes	0	132

KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	0	0
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Número de ventas	0	0
	Nuevos Empleos directos	Nuevos empleos creados	5	8
	Nuevos Empleos indirectos	Nuevos empleos creados	0	0
	Nuevas Cotizaciones	Número de cotizaciones	0	0
	Interes de compra	Número de leads	0	0
	Nuevas Alianzas realizadas	Número de alianzas	0	3

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		#REFI		MENTOR SENIOR		#REFI			
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)	Crear un equipo de trabajo robusto con personas que aporten habilidades para lograr el objetivo de la aplicación.	Buscar y reclutar talento humano especializado para lograr un equipo de trabajo sólido y fuerte y comprometido con la visión de HelpyHub	JOSE MANUEL PINEDA	octubre 30	% porcentaje del equipo estructurado	Contar con un equipo estructurado	Se deja definido el equipo base con el que se puede iniciar la operación	Ya tienen el equipo estructurado y trabajando. Falta conseguir una persona que se encargue de lo operativo en el área de mercado.	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Establecer el modelo de negocios base para la operación de HelpyHub	Redactar el modelo de negocios y establecer la guía de gobierno corporativo de HelpyHub. Desarrollo de un Canvas para el modelo de negocio	JOSE MANUEL PINEDA - Mentor	Final del proceso de acompañamiento	% desarrollo de modelo Canvas	Contar con el Canvas estructurado	El modelo de negocio está listo y ajustado	Ya se estructuró el modelo de negocio con un Canvas. El paso siguiente es avanzar en los nuevos modelos de monetización que ha venido descubriendo el asesor	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Establecer una estrategia comercial para la adquisición de clientes, prestadores de servicios y usuarios en la aplicación. Desarrollo del plan comercial.	Desarrollo del plan comercial con el asesor comercial. Establecer el plan de trabajo en base al modelo de negocios, gestionando una estrategia	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Mentor y asesor comercial	Final del proceso de acompañamiento	% de desarrollo del plan comercial y la estrategia comercial	Contar con un plan comercial estructurado	Se cuenta con un plan comercial desarrollado en compañía del asesor comercial y el mentor	Se ha venido trabajando con el asesor comercial en varias actividades comerciales. Pitch, contactos comerciales, consecución de clientes, entre otros. Falta comenzar el plan comercial	100 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Establecer el branding, imagen corporativa y diseños de la aplicación	Establecer y diseñar el branding, brandbook y diseños de la aplicación basándose en principios de arquitectura escalable y usando conceptos de diseño UHUX, con el fin de lograr un diseño fácil de usar y con mucha recordación de la marca en los usuarios, acorde a las tendencias actuales	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS - Asesor de Branding y mentor	octubre 30	% de desarrollo del branding y del manual de marca	Contar con un branding definido, interfaces de usuario y manual de marca	El branding está definido y se espera contar con el manual de marca	Tienen un gran avance en la marca que está 100 % aprobada. A parti de la marca se han diseñado las interfaces gráficas y tienen un Figma con todas las funcionalidades. Cuentan con manual de marca completo	70 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicación. Dar a conocer la aplicación por medio de campañas de marketing dirigidas a prestadores de servicios y usuarios de la aplicación	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones en compañía del asesor temático. Establecer una estrategia de marketing para dar a conocer la aplicación, apoyados en redes sociales y el voz a voz para adquirir usuarios y prestadores de servicios	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Asesor de marketing y mentor	Final del proceso de acompañamiento	% de desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Finalizar plan de marketing y comunicaciones	El pan de marketing y comunicaciones queda entregado y finalizado	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing finalizado.	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Comunicar a las personas la existencia de la aplicación como herramienta para la búsqueda de servicios y clientes a través de la plataforma.	Comunicar por medio de la estrategia de marketing, siguiendo los lineamientos del modelo de negocio, y a su vez comunicando a los posibles nuevos usuarios y prestadores de servicios la existencia y el uso de la aplicación para que llegue a la mayor cantidad de personas	NATALI ESCUDERO REGINA PICON. Asesor de marketing digital y mentor	Final del proceso de acompañamiento	Cantidad de acciones de marketing realizadas	Han estado participando en diferentes eventos y actividades para hacer presencia de marca. También están subiendo contenido a las redes sociales.	Se han desarrollado algunas actividades de promoción en Instagram. También presencia en algunas ferias como Acopi y eventos universitarios	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing completo. Se requiere planificar la estrategia general y las acciones a realizar.	80 %
TECNOLOGÍA	Desarrollar el código del PMV con base en los diseños y prototipos	Desarrollar el PMV para lograr las validaciones en el mercado real y poder definir el modelo 1.0 de la aplicación para comenzar la producción y operación de la aplicación	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS, ESTEBAN PACHECO. Audacia y mentor	Final del proceso de acompañamiento	% de desarrollo del PMV	Desarrollo del PMV para validación con clientes reales	Audacia hace entrega del PMV. Se inicia etapa de pruebas	Hay un prototipo funcional que sirve de base para la presentación del alcance de la aplicación a Audacia. Audacia ya está trabajando en el PMV.	100 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Establecer un plan financiero y realizar unas proyecciones financieras para la operación y puesta en marcha de la aplicación	Establecer el modelo financiero y de costos para el inicio de la operación así como establecer las proyecciones financieras de la aplicación teniendo como objetivo lograr el financiamiento o entrada de capital inicial o semilla para el inicio de la operación	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor financiero y mentor	Final del proceso de acompañamiento	% de desarrollo del plan financiero	Estructuración del plan financiero para la compañía	El plan financiero se consolida y queda entregado	Han avanzado con una primera versión de la estructura de costos. Falta incluir la proyección de ventas en el cuadro del plan financiero	100 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCION	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro de la propiedad intelectual de la aplicación. Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. <i>Mostrar en la operación de la empresa.</i>	Realizar la creación de la empresa y razón social. Establecer la propiedad intelectual de la aplicación, definiendo su estructura legal. Documentos legales de protección de la compañía	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor legal y mentor	Final del proceso de acompañamiento	% de constitución de la empresa. % de desarrollo de los documentos de protección legal	Constitución de la empresa. Finalización de los documentos de protección de la empresa	La empresa queda constituida y los documentos de protección empresarial están en desarrollo	Ya tiene el acta de constitución de la empresa y está en el proceso de registrarla en la Cámara de Comercio.	60 %

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.					
KPIs TRANSVERSALES	Indicaciones:	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
		Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes	0	132
		Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	0	0
		Nuevas Ventas por producto o servicio	Número de ventas	0	0
		Nuevos Empleos directos	Nuevos empleos creados	5	8
		Nuevos Empleos indirectos	Nuevos empleos creados	0	0
		Nuevas Cotizaciones	Número de cotizaciones	0	0
		Interes de compra	Número de leads	0	0
		Nuevas Alianzas realizadas	Número de alianzas	0	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	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	Diagnóstico de la iniciativa	Arrancan con un equipo base con diferentes perfiles y eso hace que sea un equipo interesante. La dedicación del líder es buena y demuestra mucho compromiso. Se requiere un socio más por lo menos. Hay que desarrollar toda la estructura de gobierno corporativo. No hay posicionamiento de la aplicación porque está iniciando. Se recomienda realizar una estrategia de mercadeo enfocada en los dos tipos de clientes de la aplicación, los prestadores de servicios y los usuarios de la plataforma. Se debe estructurar en el plan de negocio, los modelos específicos de financiación que se están buscando y la manera de monetizar la aplicación. Se necesita un conocimiento más profundo de las barreras del negocio y de cómo pueden superarse. Se debe trabajar en la construcción de un plan de mercadeo y comunicación para dar a conocer la aplicación a nivel nacional e internacional. Ese es el paso a seguir.		Nace hace un par de años con el objetivo de encontrar servicios confiables y que son muy cotidianos como cerrajería, plomería, entre otros. Es una app que busca conectar las dos puntas que son proveedores y clientes que requieren este tipo de servicios. App que funciona en dispositivos móviles que conecta clientes y proveedores de servicios. Personas con necesidades de servicios cotidianos como plomería, cerrajería, etc. Herramienta para obtener servicios confiables y garantizados.
31/08/2023	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	Definición del plan de trabajo para la iniciativa durante el proceso de acompañamiento	Las principales tareas a desarrollar serán: Crear un equipo de trabajo robusto con personas que aporten habilidades para lograr el objetivo de la aplicación, Redactar el modelo de negocios y establecer la guía de gobierno corporativo de HelpyHub. Desarrollo de un Canvas para el modelo de negocio. Desarrollo del plan comercial con el asesor comercial. Establecer el plan de trabajo en base al modelo de negocios, gestionando una estrategia. Establecer y diseñar el branding, brandbook y diseños de la aplicación basándose en principios de arquitectura escalable y usando conceptos de diseño UI-UX. Establecer una estrategia de marketing para dar a conocer la aplicación, apoyados en redes sociales y el voz a voz para adquirir usuarios y prestadores de servicios, Desarrollar el PMV para lograr las validaciones en el mercado real y poder definir el modelo 1.0 de la aplicación para comenzar la producción y operación de la aplicación		Se espera contar con un PMV en los próximos meses, para luego evolucionarlo a un aplicativo que pueda ser comercializable. Arrancan con un equipo base con diferentes perfiles y eso hace que sea un equipo interesante. La dedicación del líder es buena y demuestra mucho compromiso. Se requiere un socio más por lo menos, Arrancan con unos valores de capital muy bajos. No hay recursos pero hay capital humano que quiere trabajar. Diferenciar el tipo de plataforma es para buscar servicios de todo tipo, que sea reconocida como un HUB de servicios a nivel internacional y llegar a proponer un nuevo estándar en la manera de encontrar y ofrecer servicios. Se aprueba el plan de trabajo por el equipo.

07/09/2023	11:00 am - 12:30 pm		Se inicia con la estructuración del proyecto y se hace la revisión de los ejercicios de validación que hacen parte del proceso de acompañamiento	Se le solicita a José Manuel un listado de posibles contactos comerciales para que el equipo comercial de Collision pueda conseguir citas. Lo entregará el viernes 8 de septiembre. Se desarrollará agenda de trabajo con la asesora de marketing y comunicaciones para iniciar la asesoría lo antes posible. Mencionan que ya tienen listo los wireframes del PMV básico. La idea es poder coordinar cuanto antes la reunión de Audacia para hacer la presentación del requerimiento y con esto evolucionar en desarrollo de app. Mencionan que ya tienen listo los wireframes del PMV básico. La idea es poder coordinar cuanto antes la reunión de Audacia para hacer la presentación del requerimiento y con esto evolucionar en desarrollo de app.		Habló con el equipo sobre la posibilidad de cambiar el nombre. Fue un golpe duro, pero lo asumen como parte del proceso. Hay que revisar cómo vamos a funcionar en cuanto a este aspecto porque la necesidad se encuentra latente. Hay un competidor directo que se llama Jelpit. Van a esperar la asesoría con Ronny y revisar qué se puede hacer al respecto. Se habla de Jelpit y del estudio que hizo José sobre ellos. Se notan diferencias importantes frente al modelo que quiere implementar Helpyhub. Este ejercicio es interesante y permite identificar pros y contras que pueden aprovecharse como aprendizaje para Helpyhub. Se le pide a José que haga una revisión (Benchmarking) en todo el mundo para ver quién más está prestando este servicio como ellos lo quieren ofrecer. Menciona que ha estado revisando el nuevo servicio que está prestando inDriver. Dice que es bastante similar a lo que quiere hacer Helpyhub. Encuentra un problema en la <u>verificación de las personas proveedoras de servicio</u>
14/09/2023	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	Revisión del Canvas de modelo de negocio y de los ejercicios de validación.	Se hace la revisión del Canvas y se hacen algunos ajustes necesarios para que quede listo y aprobado. Quedan pendientes algunos puntos por revisión pendientes para la siguiente sesión de mentoría. También se hace la presentación de los Experimentos de mercado para que José Manuel y su equipo puedan montar los experimentos. Se da la orientación necesaria para el desarrollo de los experimentos que debe llevar a cabo. Se le entrega el material con las card a José Manuel y se le pone de fecha de entrega el 25 de septiembre.		Se desarrollan dos reuniones: 1. Asesor de branding: da viabilidad al uso de la marca desde el término gráfico. Menciona que es una muy buena marca y que no se requieren mayores ajustes. 2. Asesor de PI: se hace la revisión de la marca en la SIC y el asesor da viabilidad con respecto al posible registro de PI de HelpyHub. Se agenda la primera reunión de asesoría directamente entre asesor y empresario. Queda para el martes 19 de septiembre. La marca queda aprobada con la salvedad que da el mentor sobre la posible comparación o confusión con Jelpit. José Manuel menciona que puede tener algunas opciones de inversión con amigos y conocidos. Se le dice que es una etapa muy temprana para mencionar eso, pero es algo que debe estar en el radar para un futuro próximo.
21/09/2023	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	Revisión del ejercicio de validación y de las entrevistas a realizar. Revisión del PMV y coordinar agenda con Audacia.	Ya lanzaron las encuestas del proceso de validación y han venido avanzando. Ya tienen respuestas de las encuestas. Están segmentadas en usuarios y prestadores de servicio. Tiene preguntas para validación de problema, solución y modelo de negocio. Las entrevistas las están haciendo de manera presencial. De usuario final han hecho 9 entrevistas de 15 que deben hacer. Del lado de prestador de servicio han hecho 6 encuestas de 15 encuestas. Para validar modelo de negocio han hecho 3 encuestas con expertos. Se les pide que hagan encuestas de modelo de negocio a usuario final y a proveedores. Se les pide abrir un espacio en la encuesta para que la gente pueda incluir información extra sobre sus respuestas. Se le pide que avance en el desarrollo del Canvas del modelo de negocio. Se apoya al empresario en el avance del Canvas y queda finalizado. Hay la recomendación de parte de Fredy Sánchez de hacer la creación de la empresa para poder tener un marco para la operación de la compañía. También recomienda desarrollar la política de tratamiento de datos y es la base para la protección de toda la data que se va a recopilar de usuarios y proveedores. Tareas 1. Modificar la encuesta con la posibilidad de dar		En general ha encontrado buena retroalimentación sobre el modelo de negocios y hay interés de las dos puntas o públicos objetivos por participar. Se coordina la visita a Audacia para hacer la presentación del requerimiento del PMV. Se hace la revisión de los mockups que tienen para llevar a Audacia. Ya tiene una interfaz gráfica bastante desarrollada para llevar a Audacia La cita con Audacia es el jueves 28 de septiembre en el horario de la mentoría. Se hará la presentación al equipo con los wireframes que han desarrollado. A la cita debe ir José Manuel con el equipo de UI/UX (Douglas) y con el desarrollador (Esteban). Fredy no le da: -Política de tratamiento de datos -Términos y condiciones -Registro de marca Fredy entrega un informe inicial para el registro de marca. Los dos primeros documentos mencionados se pueden obtener a partir de asesoría legal que se prestará por parte de Collision.

28/09/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	La reunión tiene como objetivo principal la definición del PMV con AudacIA. También se hace la revisión de los experimentos de validación y del Canvas de modelo de negocio.	AudacIA se compromete a hacer la revisión del alcance presentado por el equipo de trabajo y dará una respuesta de lo que incluirá el PMV. Esto debe pasar en la siguiente semana. Se buscará que el equipo de AudacIA haga presentaciones con los avances de desarrollo para de esta forma poder verificar el cumplimiento con el alcance del PMV. Por otro lado, se verifica el avances de los experimentos de validación. Tienen un buen número de encuestas hechas. De usuario tienen 14 y de proveedores 10. Entregan el informe entre esta tarde y la mañana del viernes. También entregarán las cards con la información recopilada.	El equipo de Helpyhub hace la presentación del aplicativo y de lo que ellos consideran debería ser el PMV. Es una presentación detallada con unos wireframes que ya tienen contruidos y que son la base para poder hacer el desarrollo del aplicativo en su versión 1. AudacIA recie tod ala información y los felicita por el grado de depuración en el que ya están. Mencionan que están muy completos y que tienen muy claro el alcance. Mencionan que lo que se va a desarrollar es una versión para porobar y para que la sigan avanzando. José Manuel hizo el acta de constitución de la empresa y la hizo validar de la cámara de comercio de Barranquilla. Eso está listo para hacer la constitución. Se ha reunido con el asesor comercial y están avanzando en la identificación de las tareas comerciales a realizar.
05/10/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual del proyecto y de los avances logrados en las últimas semanas	Ha tenido reunión con el asesor comercial. están en definción de precios. Piensan que sea entre \$ 12 y \$ 15 mil por servicio. Se piensa que hagan prepagos de la suscripción y se vayan descontando. Se le pide a José Manuel que haga una revisión detallada de los modelos de aplicativos como Fiver y Freelancer para entender cómo funciona el modelo por comisión y ver si es posible implementarlo en Helpyhub. Esto antes de la definición formal del modelo de negocio. El asesor comercial pide que se tengan 10 proveedores de servicio por cada una de las 25 categorías con las que va a arrancar.	José Manuel hizo presencia en el Fintech Market de Barranquilla y logró importantes contactos con personas que le permitieron hacer el pitch de su aplicativo y a partir de eso recibir consejos, retroalimentación y comentarios sobre el proyecto. En general fue una actividad muy interesante en la que conoció a personas como Javier raventos, periodista y escritor con el que intercambió información y recibió ideas sobre el manejo de la data que puede recopilar Helpyhub y el uso comercial que puede darle a esos datos (colocación de créditos, venta de nuevos prductos o servicios, etc.). También se reunió con el equipo de la compañía SimilTech que se mostró muy interesado en ofrecerle servicios de recaudo para el aplicativo en cuanto a suscripciones de proveedores de servicios y diferentes tipos adicionales de recaudos.
10/05/2023	11 am - 12:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa y avances relacionados con el proyecto. Preparación del fire pitch del 19 de octubre.	Están definiendo los modelos de monetización con Juan Gabriel. Quieren definir escalas dependiendo del ticket de aca actividad. También quieren definir paquetes de servicios enfocados en los proveedores. Van a trabajar con Danid esta tarde en el desarrollo de esos paquetes. Tienen una reunión el jueves con la Universidad Americana para hablar con la coordinadora de egresados y buscar oportunidades de alianza para proveedores. Juan Gabriel consiguió está reunión. Están creciendo en redes sociales a buen ritmo. Se necesita que José cree un drive y suba todos los documentos que se han elaborado hasta el momento. Se debe elaborar el Fire pitch y lo revisaremos el martes 17 de octubre. Se le entregan los documentos con las indicaciones básicas para preparar el fire pitch. Por otro lado, se le pide a José que cree una carpeta en drive donde ponga todos los documentos que hemos trabajado hasta ahora que incluyen el modelo	José Manuel hace un resumen de la última semana de avance de la iniciativa. Reunión con Danid para las proyecciones financieras. José dice que están tomando los número de acuerdo con el crecimiento que han tenido las otras aplicaciones pero con números menos optimistas. Se reunió con todo el equipo se definió el inicio del desarrollo de la aplicación. Con Juan Gabriel están haciendo la base del CRM y un funnel para llegarles a los helpers con un formulario de pre inscripción. El objetivo es la consecución de los primeros proveedores. Ya se han registrado 14 proveedores en el sitio web de Helpyhub. Se reunión el director del centro de oipportunidades de la Alcaldía de Barranquilla, Oscar Peñuela. Esa reunión tuvo como resultado el acceso a una base de datos de 180 mil personas que son 150 mil que tienen una habilidad técnica y 27 mil emprendedores. Se deben inscribir como emprendedor. Van a enviar correos a las 150 mil personas que tienen en el Centro buscando atraer nuevos proveedores para Helpyhub. Se le recomienda no
17/10/2023	18:00 pm - 19:00 m	MENTORIA	Acompañamiento en el Pitch. Revisión discurso.	Se comprometen a ajustar el pitch de acuerdo con la reomendaciones entregadas en la sesión de mentoría	Se hace la revisión del pitch que se hará en el fire pitch. Es un discurso elocuente y atractivo. Se le pide a José Manuel que lo hag con más calma, lo que genera mayor credibilidad. Debe trabajar en los nercios y en su actitud frente al público. Esto le servirá para posteriores presentaciones. Hay recomendaciones del parte del mentor en cuanto precisar algunos datos y ser más

19/10/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Acompañamiento presentación Pitch y revisión estado actual de la iniciativa.	Debe revisar el problema que puede surgir con los proveedores y la necesidad de que cuenten con una ARL para su protección frente a un accidente. Desarrollar una pieza de promoción para los próximos encuentros con Universidades. Menciona que está quedado en el tema del desarrollo de una estrategia de marketing. Se programa una reunión de mentoría para trabajar el tema y darles el input necesario para que diseñen su estrategia de marketing. Debe desarrollar la propuesta de valor en el lienzo que se le entrega. Se les entrega una plantilla base para el desarrollo del plan de marketing digital.		Se desarrolla el Pitch ante la Jurado. La respuesta en cuanto al pitch es positiva y se le piden algunos ajustes como modificar la velocidad de la presentación y hacerla un poco más calma. Se le recomienda revisar el tema de la ARL para los proveedores afiliados como una tarea prioritaria. Se hace revisión de la iniciativa y se le solicita el lienzo de la propuesta de valor. Menciona que aún no lo tiene desarrollado, pero se compromete a hacerlo para la próxima sesión. Se habla del piloto que se va a desarrollar para probar la consecución de proveedores y de posibles clientes. Menciona que ya está trabajando en una estrategia para conseguir proveedores de la mano del asesor comercial. Ya han presentado en la Universidad Americana y les aprobaron hacer promoción entre los estudiantes. Para eso deben desarrollar una pieza publicitaria. Les van a dar un espacio en la segunda semana de noviembre para hacer presentación de la empresa a alumnos de último semestre. También hay una oportunidad con la, Sergio Arboleda. Se les va a hacer una presentación el próximo lunes a la directora de
26/10/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa y preparación de la junta directiva próxima	Deben preparar las presentaciones y las actividades a desarrollar en las dos universidades que los han invitado. Para eso hay que tener un pitch y tener material promocional como pendones y material informativo. Algunas piezas de merchandising también podrían ser buena idea. Se les explica cómo funciona la junta directiva y se les pide que preparen la presentación para el próximo 9 de noviembre. Se les dan las temáticas en las que deben concentrar esfuerzo. La próxima mentoría se revisará esta presentación.		Estuvieron en la Sergio Arboleda y los invitaron a la feria de empleabilidad y a la de emprendimiento. Podrán mostrar el servicio en la feria. Se reunieron con egrsados, comunicaciones y la líder de innovación. José hizo la presentación y sus socios mencionan que fue una muy buena presentación mucho más pausada y logró buena conexión con la audiencia. La reunión fue exitosa y abre oportunidades para la iniciativa. El discurso cambia un poco de monetizar servicios varios y pasa a monetizar habilidades. Esto abre nuevos horizontes para proveedores de servicios. También se reunieron con la Universidad Americana. Tiene programas más técnicos que se pueden profesionalizar. Hay una semana del emprendimiento. Van a participar en ese evento también.
02/11/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa y ajustes de la presentación de la junta directiva próxima	El equipo debe hacer ajustes sobre la presentación de junta directiva que está basada en el fire pitch que se presentó en días pasados. Debe tener en cuenta que es necesario agregar información sobre el empaquetamiento del servicio y además debe hacer un listado de las alanzas que se han logrado desarrollar hasta el momento y los contactos comerciales obtenidos en las diferentes actividades. la presentación se revisará de nuevo el próximo martes 7 de noviembre para ya dejarla lista con miras a la junta del 9 de noviembre.		Se hace acompañamiento presencial del equipo en la feria empresarial de Acopi que se desarrolla en Barranquilla. El objetivo fundamental de hacer presencia en esa feria es lograr contactos, especialmente de proveedores de servicios que quieran promocionarse a través de Helpyhub. Se hace revisión del pitch que están presentado los colaboradores a los asistentes a la feria y se les hacen algunas correcciones para que sea más atractivo y genere más enganche con los potenciales proveedores. Tienen un buen stand y se logran varios contactos importantes que se tienen que consolidar en el momento en que esté listo el PMV. Se hace revisión inicial de la presentación de junta y se les hacen ajustes que deben implementar antes del próximo martes.
03/11/2023	2:30 pm - 3:30 pm	MENTORIA	Revisión del alcance del PMV con Audacia	Audacia se compromete a trabajar sobre lo planteado y contar con un desarrollo de PMV para finales de noviembre cuando debe ser la entrega. Trabajaran en Python, django, react. Tendrán front end y back end.		Se hace la revisión con audacia de los mockups y de la propuesta que ellos hacen sobre cómo debería quedar el PMV. Se quita el envío por SMS de la info, todo queda por correo electrónico, se retira la geolocalización, se retira la negociación, solo hay aprobación de la oferta. Se pueden enviar ofertas, pero no hay espacio de negociación. José explica cómo funcionan los cobros de los servicios. Menciona que todo se hace a través de recargos de servicios por medio de prepagos sobre los

08/11/2023	4:30 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Revisión de la presentación de junta directiva	Se le piden ajustes sobre el pitch que se hará y la presentación. Los ajustes deben estar listos en la noche del día de hoy. Con los ajustes queda lista la presentación para la junta el día de mañana.		Se parte del pitch utilizado en el fire pitch con un resumen que busca contextualizar a la junta e incluye cada uno de los siguientes puntos que se piden para la junta: Empaquetamiento de productos: Describir la forma en que se ofertarán sus productos y/ servicios, es decir, su presentación al mercado Describir la oferta de valor, Describir el canal de comercialización (cómo van a venderlo) Describir el segmento de mercado, ser claros también si será B2B o B2C Describir cómo y cuánto se va a cobrar Describir cómo se va a publicitar 📌 Estrategias : Describir las estrategias para la captación de clientes Describir las estrategias para desarrollar conexiones empresariales Describir las estrategias para obtener relacionamiento con actores claves de la industria. <i>Describir qué avances ha obtenido y cómo van a seguir</i>
09/11/2023	11:00 am - 12:00 m	MENTORIA	Junta Directiva	Hay que hacer una revisión detallada de la estructura de costos. Se puede tener una estructura para un inversionista y otra para manejo interno en la que estén los costos reales. La discusión está muy enfocada en poder entender qué suma de dinero es necesaria para poder echar a andar el proyecto y qué más se		Se hace la presentación a la junta directiva y se reciben todas las reomendaciones hechas por los miembros de junta.
14/11/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Elaboración de plan de trabajo y revisión del estado actual del negocio	Se elabora el plan de trabajo para la siguiente etapa del acompañamiento y se espera que las actividades se concentren en comercial y tecnología. Es necesario contar con el PMV que entregará Audacia, mientras que el equipo comercial de Helpyhub sigue abordando espacios en los que pueda vincular helpers.		La sesión se desarrolla y se define por completo el plan de trabajo hasta el final del programa de acompañamiento.
23/11/2023	09:00 am - 11:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Planeación de la junta directiva final del proceso	Se le recomienda definir con claridad fechas de desarrollo con el equipo de trabajo para que de esta forma puedan tener claro el momento del lanzamiento del aplicativo y poder tener claro cuándo es el momento de comercialización. Se compromete a desarrollar un cronograma de actividades para la siguiente sesión. Se le pide que agende una reunión con su posible inversionistas, pero va a esperar a tener el PMV que le ntrega Audacia. Deben empezar a trabajar en la preparación de la junta directiva. la semana		Mencionan cómo será el modelo de monetización definitivop y apunta a que la gente haga prepagos basados en el número de match que quiere adquirir. Avanza el proceso de desarrollo con Audacia y se solucionaron varias dudas que tenía el equipo de desarrollo. Se reunieron con Endeavor para iniciar el proceso de diagnóstico que les dará acceso a la comunidad de emprendedores de la Universidad del Norte. También tendrán acceso al programa Santander X que es del Banco Santander. Recibirán un proceso similar a Collision. Se reunieron con la gente de Mangus
30/11/2023	11:00 am - 12:30 m	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Revisión presentación de la junta directiva final del proceso	Se les pregunta por la presentación de junta directiva y mencionan que está en proceso de elaboración. Deben entregarla el lunes para revisión conjunta con el mentor.		Se reunió con Redfácil para poder revisar el ejercicio de recaudo de las cuotas de match. Lde propusieron tener una oficina de recaudo dentro del aplicativo y José está revisando con el equipo si les interesa. Estuvieron revisando el PMV con Audacia y se muestran satisfechos con lo que vieron. Tienen la expectativa de empezar a monetizar con ese PMV y están esperando la entrega para iniciar un proceso de promoción. Les van a entregar la versión para android. Presentan la aplicación de colaboración con la que trabaja el equipo y los mecanismos de control que tienen para el proyecto. Mencionan que la aplicaicón ya tiene el buscador, geolocalización, intefaz de inscripción, perfil y marco del chat de negociación. José Manuel logró definir una

	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