

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			HelpyHub	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	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 coencta 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		<p>Se inicia con la estructuración del proyecto y se hace la revisión de los ejercicios de validación que hacen parte del proceso de acompañamiento</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>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.</p> <p>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 verificación de las personas proveedoras de servicio.</p>
14/09/2023	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	<p>Revisión del Canvas de modelo de negocio y de los ejercicios de validación.</p>	<p>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.</p>	<p>Se desarrollan dos reuniones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>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.</p>
21/09/2023	11:00 am - 12:30 pm	MENTORIA	<p>Revisión del ejercicio de validación y de las entrevistas a realizar. Revisión del PMV y coordinar agenda con Audacia.</p>	<p>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.</p> <p>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</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modificar la encuesta con la posibilidad de dar el 	<p>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</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Política de tratamiento de datos - Términos y condiciones - Registro de marca <p>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.</p>

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 construidos y que son la base para poder hacer el desarrollo del aplicativo en su versión 1. AudacIA recie toda la 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 probar 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 definición 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 SimiTech 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 Canvas, los		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 números 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 reunió el director del centro de oportunidades 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 prometer ingresos a los socios y todos deben estar con contratos de
17/10/2023	18:00 pm - 19:00 m	MENTORIA	Acompañamiento en el Pitch. Revisión discurso.			

TEMÁTICAS DE ASESORIAS	
Fase de acompañamiento	Temática
DINAMICA DE CAMBIO	Comercial y gestión de ventas
	Comunicaciones y Marketing Digital
	Diseño y Branding Tecnológico
	Planificación e inteligencia financiera
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	Propiedad intelectual y mecanismos de protección
	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