

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA – DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL:	HOPEST	MENTOR SENIOR:	INGRITH RODRIGUEZ G
------------------------------------------------------	---------------	-----------------------	---------------------

ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL Explicar cómo se encuentra la iniciativa en cada sub-tema	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Tres integrantes con formación en ingeniería industrial que conocen de cerca la experiencia de búsqueda de pensión (propia y de terceros). Uno de los integrantes vivió durante el periodo de estudio universitario en varias pensiones.	Son un equipo muy unido donde a pesar de tener la misma formación académica tienen conocimientos y experiencias diferentes que se complementan muy bien. Cercanía con varios lugares y conocimiento del proceso de búsqueda de pensión	Al equipo le falta complementar con un integrante que tenga formación a nivel tecnológico que complemente el perfil.	
	CAPACIDAD DE GESTION	Participación en varios programas de emprendimiento. Capacidad de gestión y organización para acceder y responder a varios enfoques de forma simultánea	Capacidad de gestión para acceder a entidades, personas y demás interesados. Es un equipo creativo dispuesto a apropiarse de nuevas ideas.	La baja disponibilidad de tiempo debido a compromisos laborales de los miembros del equipo puede limitar las actividades de gestión.	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Dos de los integrantes del equipo trabajan bajo contrato de prestación de servicio, el otro integrante tiene otro emprendimiento	Equipo unido con ideas creativas para poner en marcha con el emprendimiento. Compromiso para la definición del modelo de negocio y la participación activa en los otros programas de emprendimiento	Tiempo limitado de algunos integrantes por compromiso laboral	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	El emprendimiento se encuentra en fase ideación. Partes iguales		Al no tener un integrante con conocimientos asociados a la tecnología y que el producto es basado en el desarrollo tecnológico le implica inversiones constantes para pago de dicho servicio.	
	INVERSIONES FUNDADORES	Principalmente de tiempo y gestión por parte de los integrantes	Con la participación en el programa SiLab lograron la inversión de 5 millones de pesos destinada a la implementación de estrategias para definir el modelo de negocio, estrategias comerciales, landing page, etc	La inversión es limitada y se requiere del pago de la herramienta tecnológica ya sea para su desarrollo o para su administración y actualización- Los valores pueden ser altos	
	GOBIERNO CORPORATIVO	No tienen, equipo fase ideación		El no contar con gobierno corporativo puede a mediano plazo generar inquietudes sobre la distribución de trabajo y de participación económica	

	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	51Labs	Han participado constantemente pasando las distintas fases de forma positiva.		
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Conectar a estudiantes/padres de familia con pensiones estudiantiles con el fin de brindar las mejores opciones para tener las comodidades necesarias para los estudiantes que deben trasladarse de ciudad para continuar en su proceso de formación	Es un mercado poco explorado a través de herramientas digitales	Desconocimiento del dolor real de usuarios y de clientes. Mercado muy tradicional debido a la alta demanda y a procesos tradicionales para la búsqueda	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Dificultades en la búsqueda de pensiones para estudiantes universitarios que deben cambiar de ciudad para adelantar sus estudios	Para ciudades como Barranquilla la llegada de estudiantes es constante tanto para estudios de pregrado de otras ciudades o municipios de la región como también estudiantes de intercambio que vienen por un semestre completo	Las pensiones normalmente tienen una alta demanda solucionando de forma tradicional el proceso de búsqueda de inquilinos por lo cual es bajo su interés por el uso de herramientas tecnológicas. Los usuarios son los estudiantes y quienes pagan y definen el lugar o las condiciones para vivir son los padres de familia que son quienes pagan.	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Se ofrece más allá de la búsqueda del lugar, se busca brindar experiencias complementarias para los estudiantes y la exploración en esta nueva ciudad	La experiencia coliving y la estrategia de alianza con universidades genera un valor agregado en el modelo de negocio diferenciándose de otras herramientas aplicadas en el sector de forma tradicional	El sector se caracteriza por un bajo uso de herramientas tecnológicas para dar solución al problema de la búsqueda	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	La herramienta es escalable y replicable a otras ciudades que se caractericen por la llegada de universitarios	La herramienta tecnológica es replicable en otras ciudades que se caractericen por la llegada de estudiantes de otras ciudades	Aunque la herramienta tecnológica podría ser replicable, la experiencia coliving es limitada a la gestión del mismo equipo de trabajo.	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Principalmente bajo un esquema por comisión mensual, sin embargo esta por definir		Proceso de recompra limitado debido al acercamiento directo entre usuarios y dueños de pensión	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	En desarrollo landing page			
	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Se tiene conocimiento a nivel estadístico y de informes de mercado que permiten dimensionar la problemática actual en el país. Sin embargo, se desconoce la información precisa de las pensiones en la ciudad.	Conocen de forma básica parte de la información basado en la experiencia de uno de los integrantes del equipo y de compañeros. Acercamiento institucional con la Universidad	Limitada exploración de las soluciones tecnológicas y empaquetamiento de productos que tienen a nivel internacional. Limitado conocimiento del número de pensiones y lugares de pensiones en la ciudad. La búsqueda de información no se encuentra registrada sino se realiza a través de voz a voz o a través de información publicada en paredes cercanas a las universidades	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	No es muy claro, se cuenta solo con estadísticas públicas			
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO				

MERCADO	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Mercado tradicional		Desconfianza por parte de clientes en proceso de adquisición o acuerdo virtual por la baja credibilidad de la información que se publica virtualmente (fotos falsas o viejas que muestran un estado diferente)	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Es el mercado de hospedaje universitario. Tienen un plan de inversión para los fondos que ganaron en el programa de acompañamiento de 51 Lab.	Tienen unos recursos de US \$ 10.000 para invertir en un plan de inicio del negocio. Estos recursos pueden hacer la diferencia a la hora de poner en marcha la iniciativa	Son muy jóvenes y no tienen conocimiento profundo del negocio y lo están empezando a explorar. Deben centrarse en conocer muy bien su mercado y las posibilidades que se tienen	
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	No tienen alianzas ejecutadas. Están desarrollando una alianza con el área de internacionalización de la Universidad Simón Bolívar. Identificaron problemas y necesidades. Se está trabajando en una propuesta para el área de bienestar de la Universidad. Hay otra alianza con 51 Lab que les ha suministrado fondos y puede entregarles contactos que ayuden con el crecimiento del negocio.	Con universidades en los departamentos de internacionalización y posgrados para ofrecer los servicios a estudiantes visitantes, estancias de investigación, etc.	Deben desarrollar más el tema de alianzas con entes que les suministren potenciales clientes en ambas puntas.	
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Tienen algunos competidores identificados como Vico que está en Medellín y Bogotá. Este es un competidor directo. También pueden ser competencia Airbnb, Space Room, Uniplace. Las dos últimas son plataformas internacionales, pero no tienen operación en Colombia. Comparto apto también puede ser competidores, pero enfocada en apartamentos.	Tienen identificados el competidor local, pero que no tiene presencia en Barranquilla. Eso es bueno, porque el mercado está prácticamente virgen.	Hay que estudiarlos en detalle para entender diferencias.	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	El producto tecnológico está iniciando el desarrollo.	Tienen una definición de lo que se requiere como PMV	No se ha adelantado el desarrollo aún.	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Han validado el problema y las necesidades por medio de entrevistas y encuestas.	Hicieron con estudiantes unas 30 entrevistas y con dueños de pensiones cerca de 30.	No se ha hecho una validación real del negocio o de un aplicativo tecnológico.	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACIBILIDAD	No se han hecho pruebas	No se han hecho pruebas	No se han hecho pruebas	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	No hay PMV aún	No hay PMV aún. Tienen un prototipo hecho en Figma que da una idea de cómo debe funcionar el aplicativo. Fue una actividad en 51 Lab.	No hay PMV aún	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No hay avances en propiedad intelectual al momento	No hay avances en propiedad intelectual al momento	No hay avances en propiedad intelectual al momento	
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Están participando en un programa de acompañamiento con 51 Lab y tienen la posibilidad de acceder a recursos con ellos.	Tienen una buena oportunidad de obtener los recursos en 51 Lab. Han trabajado durante unos 6 meses con el acompañamiento.	Hay que lograr los recursos y eso tomará unos meses aún	
	VENTAS Y MARGENES	No hay ventas aún	No hay ventas aún	No hay ventas aún	
	COSTOS OCULTOS	No hay una definición clara de costos o plan financiero	Tienen un análisis base de costos hecho por ellos y quieren ajustarlo con el experto de Collision	Se debe trabajar en ajustes con el asesor financiero para lograr su finalización	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Hicieron una definición inicial de costos con sus conocimientos en ingeniería industrial. Es un primer acercamiento.	Tienen un punto de partida en estructura de costos.	Hay ajustarlo a la realidad del negocio.	

	TICKET PROMEDIO	No hay ventas aún	No hay ventas aún	No hay ventas aún	
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 y 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 qué impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Definir para cada uno de los integrantes los roles y participación	Realización de documentos tales como estatutos o acuerdos necesarios para definir roles y participación	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores gobierno corporativo	8 semanas	% avance documento	Un Documento de gobierno corporativo	Quedan unos roles de trabajo definidos para cada uno de los miembros del equipo. No hay un documento de gobierno corporativo elaborado	El equipo no cuenta con documento de gobierno corporativo ni similares	40 %
MODELO DE NEGOCIOS	Definir modelo de negocio. Tener claridad cual será la promesa de valor y el segmento de clientes.	Desarrollar proceso de experimentación con el fin de validar el dolor de clientes, usuarios y dueños de pensiones	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	8 semanas	% avance de modelo de negocio	Un Modelo de negocio	Se ha venido trabajando en la de definición del modelo de negocio y queda pendiente definir algunos modelos de monetización adicionales para la empresa	El equipo no cuenta con modelo canvas desarrollado integralmente. Se cuenta con propuesta de valor identificada.	70 %
	Definición de promesa de valor y estrategia de acercamiento a dueños de pensiones	Realizar proceso de experimentación con el fin de profundizar en los dolores y trabajos de los dueños de pensiones, estudiantes (y padres de familia)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	5 semanas	# de experimentos realizados # de validaciones con dueños de pensión, padres de familia de estudiantes que viven en pensiones	3 experimentos realizados	La propuesta de valor está bastante avanzada, pero queda pendiente hacer una validación final con el equipo de trabajo y dejarla aprobada por todos.	Se conoce principalmente el problema debido a experiencia del equipo. Desconocimiento de # de pensiones.	70 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Estrategia de venta y adquisición de clientes	Definición de estrategia de adquisición de clientes aplicada tanto para dueños de pensión como para estudiantes/padres de familia	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	10 semanas	% de estrategia comercial	Estrategia comercial	Plan comercial avanzado	Inicia la asesoría de la mano del asesor especializado	20 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Revisión de logo y marca integral	Revisar la identidad corporativa desarrollada a la fecha y establecer branding e imagen (Marca, logo, brochure, landing page, u otro elemento visual)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	8 semanas	% de avance documento de branding	Contar con un manual de marca	Branding de la iniciativa incluyó el manual de marca en proceso	El equipo ingresa con el desarrollo de marca	20 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definir plan de marketing	Desarrollo de estrategia de marketing digital basado en estrategias de crecimiento orgánico y resaltando oportunidades de referidos	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	10 semanas	% de desarrollo estrategia de marketing digital	Estrategia de Marketing digital basado en los principales canales	Plan de marketing en etapas iniciales	El equipo no cuenta con estrategia de marketing digital	30 %
	Definir de roles para activación de estudiantes y dueños de pensiones.	Definir mecanismos y lenguajes para comunicar con el fin de diferenciar la forma en que se habla con cada uno de los roles (estudiantes, padres de familia, dueños o administradores de pensiones)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	10 semanas	% de estrategia de comunicaciones diferenciando entre roles	Estrategia de comunicaciones diseñada	Plan de comunicaciones en etapas iniciales	El equipo no cuenta con una estrategia de comunicaciones desarrollada	20 %
	Establecer canales y estrategias de comunicación e interacción con usuarios para promover el coliving	Desarrollar plan de acción para el diseño e integración de estrategia coliving	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	10 semanas	% de interacciones con usuarios a través de redes sociales. Registro de información a través de landing page	Estrategia de Marketing digital basado en los principales canales	Implementación de estrategias de marketing para captación de usuarios en etapas iniciales	Landing page: Ya lo tienen estructurado y funcional. Estrategia de comunicación: 0 - Sin aplicar	50 %
TECNOLOGÍA	Prototipo funcional - desarrollo plataforma tecnológica	Validar con equipo de desarrollo el mockup desarrollado a la fecha y revisar viabilidad para el desarrollo de Plataforma tecnológica	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de avance de plataforma tecnológica	Una plataforma tecnológica desarrollada y apropiada	PMV iniciado por Autodesk	El equipo cuenta con landing page desarrollada y con estructura de lo que será la plataforma	30 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Definir estructura financiera inicial	Definir estructura de costos y estrategia de planificación financiera	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	8 semanas	% de desarrollo de modelo financiero	Modelo financiero	Plan financiero en etapas iniciales	El equipo no cuenta con modelo financiero establecido	45 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo acuerdos comerciales y documentos de tipo legal necesarios para prestar servicios	LEGAL- Revisión de soportes legales necesarios para establecer los acuerdos comerciales y compromisos a través del uso de la plataforma.	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de documentos legales	Desarrollo de documentos necesarios para la prestación de servicios	Documentos de protección en definición	El equipo no cuenta con documentos legales desarrollados	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) Semana 18
	Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes registrados	0 107
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	0 6
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND ND

KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Empleos directos	Número de empleos creados	ND	3
	Nuevos Empleos indirectos	Número de empleos creados	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	ND	ND
	Interes de compra	Unidades	0	107
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	0	1

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)	Desarrollo del documento de gobierno corporativo	Trabajar en conjunto con el asesor del área para el desarrollo del documento	Marcela Ospino	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del documento	Contar con un documento de gobierno corporativo ajustado a las necesidades del emprendimiento	Documento de gobierno corporativo elaborado	Tienen definidos los roles de cada uno de los socios como primer avance	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Definir modelo de negocio. Tener claridad cual será la promesa de valor y el segmento de clientes.	Desarrollar proceso de experimentación con el fin de validar el dolor de clientes, usuarios y dueños de pensiones	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% avance de modelo de negocio	Un Modelo de negocio	Canvas de modelo de negocio final. Definición de segmentos de clientes	Hay un avance grande en la definición. Debe terminar de ajustarse y quedar aprobado	100 %
	Definición de promesa de valor y estrategia de acercamiento a dueños de pensiones	Realizar proceso de experimentación con el fin de profundizar en los dolores y trabajos de los dueños de pensiones, estudiantes (y padres de familia)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	# de experimentos realizados # de validaciones con dueños de pensión, padres de familia de estudiantes que vivan en pensiones u estudiantes	3 experimentos realizados	Ejercicios finalizados y resultados tabulados	Hay un avance importante en la definición. Terminar y aprobar.	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Estrategia de venta y adquisición de clientes	Definición de estrategia de adquisición de clientes aplicada tanto para dueños de pensión como para estudiantes/padres de familia	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% de estrategia comercial	Estrategia comercial	Plan comercial finalizado	Tienen el protocolo de las vistas comerciales, pero falta la definición final de la estrategia y plan comercial.	100 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Revisión de logo y marca integral	Revisar la identidad corporativa desarrollada a la fecha y establecer branding e imagen (Marca, logo, brochure, landing page, u otro elemento visual)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% de avance documento de branding	Manual de marca	Branding de la iniciativa incluido el manual de marca	Se han desarrollado el mapa de empatía y se cuenta en este momento con el nombre de la marca que es Rumi. Queda pendiente el desarrollo de la visual de la marca	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definir plan de marketing	Desarrollo de estrategia de marketing digital basado en estrategias de crecimiento organico y resaltando oportunidades de sistemas de referidos	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo estrategia de marketing digital	Estrategia de Marketing digital basado en los principales canales	Plan de marketing completo	Se han desarrollado el mapa de empatía y se entrega la parrilla de contenido con la definición de temáticas. Está pendiente para el final del programa la entrega del plan de marketing como tal.	100 %
	Definir de roles para activación de estudiantes y dueños de pensiones.	Definir mecanismos y lenguajes para comunicar con el fin de diferenciar la forma en que se habla con cada uno de los roles (estudiantes, padres de familia, dueños o administradores de pensiones)	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% de estrategia de comunicaciones diferenciando entre roles	Estrategia de comunicaciones diseñada	Plan de comunicaciones definido	Se ha hecho una definición de los roles y de los tonos de comunicación. Se debe elaborar un documento con esta información y que quede como la estrategia de comunicación.	100 %
	Establecer canales y estrategias de comunicación e interacción con usuarios para promover el coliving	Desarrollar plan de acción para el diseño e integración de estrategia coliving	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	Final del programa de acompañamiento	% de interacciones con usuarios a través de redes sociales. Registro de información a través de landing page	Estrategia de Marketing digital basado en los principales canales	Implementación de estrategias de marketing para captación de usuarios	Landing page: Estrategia de comunicación	85 %
TECNOLOGÍA	Prototipo funcional - desarrollo plataforma tecnológica	Validar con equipo de desarrollo el mockup desarrollado a la fecha y revisar viabilidad para el desarrollo de Plataforma tecnológica	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de avance de plataforma tecnológica	Una plataforma tecnológica desarrollada y apropiada	PMV entregado por Audacia	Se recibe el PMV/ para pruebas con usuarios y clientes	100 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Definir estructura financiera inicial	Definir estructura de costos y estrategia de planificación financiera	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	8 semanas	% de desarrollo de modelo financiero	Modelo financiero	Plan financiero estructurado y entregado	Ya se tienen los costos definidos. Falta definir la proyección de ventas y aplicarla en un modelo financiero.	100 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo acuerdos comerciales y documentos de tipo legal necesarios para prestar servicios	LEGAL- Revisión de soportes legales necesarios para establecer los acuerdos comerciales y compromisos a través del uso de la plataforma.	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de documentos legales	Desarrollo de documentos necesarios para la prestación de servicios	Documentos de protección finalizados y entregados	El equipo no cuenta con documentos legales desarrollados	50 %

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	Número de nuevos clientes registrados	0	107
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	0	6
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos directos	Número de empleos creados	ND	3
	Nuevos Empleos indirectos	Número de empleos creados	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	ND	ND
	Interes de compra	Unidades	0	107

	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	0	1
--	----------------------------	----------	---	---

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						
29/08/2023	9:00 - 11:00	MENTORIA	Diagnóstico inicial con el cual conocer a profundidad al equipo y la iniciativa	Identificar pensiones y estudiantes para experimento		
5/9/2023	9:00 - 10:40	MENTORIA	Diseño experimento. Revisión de pitch con el fin de identificar la claridad de aspectos asociados a identificación de problemática	Realización de experimento base a través de redes sociales como mecanismo de activación para comunidad de estudiantes. Identificar pensiones cercanas a las universidades seleccionadas (Unisimón)	https://drive.google.com/file/d/1DX9TkD5Z1	Definición por parte del equipo de estrategia de acercamiento con dueños de pensión
12/09/2023	9:00 - 10:30	MENTORIA	Retroalimentación de actividades realizadas durante la semana y diseño de experimento	Desarrollo de experimento con el fin de validar el problema a profundidad. Diferenciar entre dueños de sesión y pensiones	https://drive.google.com/file/d/1JYxG5AuMxM04xMDT7ZkCOE14Asw5zpl/view?usp=drive_link	
19/09/2023	9:00 - 10:30	MENTORIA	Revisión de requerimientos para producto tecnológico a partir de la caracterización de información por parte de los dueños de pensión	Desarrollo mapa de empatía y consolidación de hallazgos	https://drive.google.com/file/d/1o0PntQ-XaN	Consolidar la información recolectada durante el proceso de experimentación
25/09/2023	9:00 - 10:00	MENTORIA	Análisis de aprendizajes y Preparación de pitch	Practica de pitch profundizando en los hallazgos logrado	https://drive.google.com/file/d/1c0PAHqVIm6RTWz-vfCmtPkiZ0JH61iqO/view?usp=drive_link	
26/09/2023	11:00 - 12:00	MENTORIA	Alistamiento proceso de validación y articulación con la Universidad.	Desarrollo de entrevista con dirección de internacionalización de la Universidad	https://drive.google.com/file/d/18Uiln0-Phr9	Consolidar la información recolectada durante la entrevista e integrar con los demás hallazgos
03/10/2023	9:00 - 10:00	MENTORIA	Revisión estrategia de validación, presentación y pitch.	Continuar con proceso de acercamiento a dueños de pensiones con el fin de obtener mayor claridad en la oferta comercial en la plataforma	https://drive.google.com/file/d/1xFRbPTkG9sHVp0hvm8Um6AqNJ8cy188i/view?usp=drive_link	Se hizo revisión final de pitch y estrategia para presentación en evento final para la gestión de inversión. Se hizo el pitch
10/10/2023	13:00 - 14:00	MENTORIA	Recibir la iniciativa de parte de Ingrith Rodríguez	Deben preparar el Fire Pitch para la siguiente semana. Se va a revisar en una sesión extra del 18 de octubre y se validará que esté correctamente implementado.		Se hace la revisión general de la iniciativa con Ingrith Rodríguez quien hace la entrega al nuevo mentor. Lo que se puede ver de la iniciativa para resaltar es que se acaban de ganar un premio con US \$ 10.000 para invertir en el negocio. Esto les permitirá constituir la empresa y definir unos rubros de inversión que permitan que el negocio
18/10/2023	16:00 - 17:00	MENTORIA	Revisión del Pitch para el evento de mañana	El equipo se compromete a desarrollar los ajustes solicitados para la presentación final. Deben tenerlos listos para el día siguiente		Se hace la validación del pitch que ha construido el equipo y del discurso que está a cargo de Brando. Es la persona comercial y será quien se encargue de hacer la presentación. Se les solicita algunos ajustes y precisiones que deben ser implementadas para la presentación final. En general el discurso es coherente.
19/10/2023	17:00 - 18:30	MENTORIA	Acompañamiento en la realización del Fire Pitch. Revisión del estado actual de la iniciativa.	No hay compromisos con respecto a la presentación hecha. Reciben felicitaciones del jurado y mencionan que es una iniciativa muy interesante y necesaria en el ambiente estudiantil. También mencionan que se puede		Se revisa el modelo de monetización con el que se quiere trabajar. Marcela menciona que se cobrará una comisión sobre el valor mensual que se recauda por el alquiler de la habitación.
26/10/2023	7:45 am - 9:00 am	MENTORIA	Revisión del diagnóstico y finalización del mismo. Preparación de la próxima junta directiva	Deben empezar a desarrollar los contenidos para la junta directiva y alistarlos para la siguiente sesión de mentoría en la que se hará la revisión y validación de las acciones		Se les explica cómo funciona la junta directiva, la importancia que tiene y los elementos que deben preparar para esa sesión.
07/11/2023	11:00 am - 12m	MENTORIA	Revisión de la presentación de la junta del jueves 9 de noviembre			

09/11/2023	9:00 am - 10:00 am	MENTORIA	Junta Directiva	1. Buscar la posibilidad de contar con un seguro para el arrendamiento de los hospedajes. 2. Revisar valores agregados que se pueden ofrecer a los miembros de la comunidad. Un beneficio podría estar enfocado en la nutrición de los estudiantes. 3. Revisar si se pueden hacer cobros sobre otros servicios como publicación en el sitio web, promoción, etc. 4. Hacer servicio de fotografía para que las fotos de las pensiones queden muy bien tomadas. 5. Sistemas de calificación en el sitio web para ambas partes. 6. Sistemas de validación de identidad de los		Se hace la presentación a la junta y se reciben las recomendaciones hechas por los miembros de junta. hay varios consejos importantes a tener en cuenta.
14/11/2023	8:00 am - 9:00 am	MENTORIA	Desarrollo del plan de trabajo para etapa final y estado actual de la iniciativa	Se les recomienda revisar la posibilidad de contar con un socio en la compañía que tenga conocimientos avanzados en desarrollo de software. Esta persona estará encargada de recibir el aplicativo hecho por Audacia y continuar con su desarrollo. También se menciona que existe la posibilidad de contratar a un tercero (empresa) que se encargue del desarrollo en fase 2. Los temas del plan de trabajo son: Desarrollo del documento de gobierno corporativo, Definir modelo de negocio. Tener claridad cual será la promesa de valor y el segmento de clientes, Definición de promesa de valor y estrategia de acercamiento a dueños de pensiones, Estrategia de venta y adquisición de clientes, Manual de		Se hace la definición del plan de trabajo para esta etapa final del proceso de acompañamiento. El equipo debe trabajar en todos los documentos que se requieren para cerrar el proceso de acompañamiento. El objetivo es tenerlos todos el 24 de noviembre.
23/11/2023	8:00 am - 9:00 am	MENTORIA	Preparación de la próxima junta directiva	Se comprometen a desarrollar la presentación de la junta para la siguiente sesión de mentoría. También deben preparar con Lorenzo el pitch con miras al evento de cierre del programa.		En esta sesión se les entrega el formato de junta directiva con el que deben trabajar y se les comparten las indicaciones para que lo elaboren correctamente. Se les pide que trabajen en la presentación de todos los logros obtenidos durante el programa y en el detalle de los mismos acompañados de
30/11/2023	8:00 am - 9:00 am	MENTORIA	Revisión estado actual de la iniciativa. Revisión presentación de junta directiva	No traen la presentación y solicitan tiempo para el siguiente lunes y poder mostrar la presentación. Se comprometen a tenerla lista para la revisión previa.		Se hace la revisión final del canvas de modelo de negocio y se deja aprobado. También se llena la encuesta de satisfacción de las empresas que solicita la dirección del programa. Se hace revisión sobre las salidas de campo que está realizando el equipo con el fin de recoger información de las pensiones ubicadas en los barrios aledaños a la Universidad Simón Bolívar. Mencionan que han logrado obtener la información
06/12/2023	9:00 am - 10:00 am	MENTORIA	Junta Directiva	Visitas a pensiones para vincular pensiones. Piensan abrir Medellín y Bogotá. Van a hacer viajes exploratorios. Se planea la publicidad para la plataforma para lograr mejor posicionamiento. Van a registrar la empresa en enero ante la Cámara de Comercio. El lanzamiento de la plataforma será en enero también. Se reciben los comentarios de parte de la junta y son bastante positivos. Se les recomienda apresurar el lanzamiento de la plataforma para aprovechar la temporada de ingreso a las universidades. También deben activar un tema de promoción que les ayude con posicionamiento hacia sus		Se desarrolla la presentación de junta. Presentan todos los logros alcanzados que incluyen: Cambio de marca a Rumi, plan financiero, 170 pensiones visitadas y en proceso, pasos a seguir. Ya cuentan con unalanding page con la que han hecho promoción. Están esperando el PMV que entregará Audacia y con la que esperan iniciar en forma el proceso de comercialización.

