

## AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			Dr. Flight	MENTOR SENIOR	Juan Carlos Loaiza B	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
<b>FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO</b>						
24/08/2023	9:30 am - 11:00 am	MENTORIA	Se desarrolla el diagnóstico de la iniciativa	Pedro Vergara es médico y está conectado con diferentes actores del sector salud. También tienen equipo de diseño y de programación. El equipo de diseño lo lidera Isa Pabón, se encarga del diseño de las interfaces. Por otro lado está John Natera, desarrollador que se encarga de la programación del sitio. Tiene un equipo (con limitaciones en conocimiento) para poder gestionar el avance del aplicativo y de contactos comerciales. Tiene un modelo de negocio que se debe validar en el programa de acompañamiento. Tienen una propuesta de valor, pero hay que redefinirla y ajustarla en el programa. Hay que construir el buyer persona. Está trabajando en un PMV y van a recibir apoyo de Audacia para fortalecerlo. No están en ceros, pero hay que evolucionar tecnológicamente el PMV. Se debe trabajar en una planeación financiera desde ceros.		Cuentan con una versión 1 del aplicativo de Dr. Flight en mockups. No han hecho desarrollo aún. Arrancan de cero. Hay un equipo de trabajo con dedicación parcial al proyecto, a excepción de Pedro y John que están tiempo completo. Todos reciben honorarios. Se inicia operación con \$ 3.600.000 que pone Pedro más \$ 3 millones de un premio de la UniNorte. Cuentan con ahorros propios para unos 6 meses de operación. Los gastos mensuales son de \$ 2.4 millones. Es un negocio con posibilidades de escalar y replicarse. Arrancan en cero. Tienen un posible negocio. Arrancan con un posible cliente que se acercó a ellos. Lo están desarrollando
31/08/2023	9:30 am - 11:00 am	MENTORIA	Se desarrolla el plan de trabajo del programa de acompañamiento para la iniciativa.	Los principales puntos a trabajar son: Definición de su modelo de negocio, Definir porcentaje de participación de cada founder, Plan comercial, Validación del diseño de branding que tiene actualmente con el asesor de branding, Definir estrategia de marketing, Desarrollo plan de marketing y comunicaciones, Iniciar pruebas locales con página web, Definición de PMV con Audacia, Desarrollo del plan financiero, Definir responsabilidades tributarias, Definir mecanismos de protección para código fuente de página web, branding, Desarrollo de política de tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos clientes y proveedores.		Se hace la revisión detallada del plan de trabajo entre el mentor y los miembros del equipo, encabezado por Pedro como líder. El plan de trabajo se ajusta y se pone a aprobación del equipo. El plan de trabajo queda aprobado y listo para iniciar actividades.
07/09/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Revisión plan de trabajo	Hablamos de la compañía Global 66 que es una compañía que le permite hacer recaudos digitales. Se pide hacer una prueba con cuentas personales para enviar dólares desde USA y revisar si funciona correctamente. Pedro hará la prueba lo antes posible para verificar si sirve como medio de pago. Pedro es creador de contenido y tiene más de 267 mil personas conectadas en YouTube. También tiene seguidores en TikTok e Instagram. Se le recomienda trabajar muy fuertemente en el tema de marca personal y se decide montar un canal médico en redes sociales que apoye la labor de Dr. Flight. Se le pide a Pedro que desarrolle un plan de trabajo para la próxima sesión en la que presentará el camino de un ejercicio de validación que permita con la marca personal a traer clientes a Dr. Flight. Montar el flujo del negocio y del PMV en una herramienta de gráficos para ir dejando lista para la presentación a Audacia. La revisaremos en la siguiente sesión.		Se le pregunta su relación con John Nates. Es un empleado de la compañía y trabajan desde hace tres meses en la evolución del proyecto. Se le recomienda no traer al ingeniero a todas las sesiones para poder tratar con confianza los temas complejos de la empresa. John podría tener una opción de participación más adelante en la organización por ser la parte técnica y de desarrollo. Se le recomienda conseguir un socio tecnológico para que aporte la experiencia y pueda manejar a John con un direccionamiento correcto. Se habla del servicio de comida que debería suministrar Dr. Flight. Se le recomienda conseguir un proveedor de este servicio, al igual que un servicio de enfermería, transporte y otros servicios necesarios para el negocio.

14/09/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Sesión de trabajo en la que se inicia el proceso de estructuración de la iniciativa. Se revisan los ejercicios de validación a realizar.	<p>Pedro ya hizo el primer video de promoción de Dr. Flight que se publicará en redes sociales. Es un buen video para iniciar las etapas de promoción. Se hará validar del equipo de mercadeo. Se le recomienda que modifique el video para que no incluya parte de historia que no han ocurrido y que lo maneje como supuestos que podrían llegar a ocurrir. Pedro va a corregir el video.</p> <p>Se le pide a Pedro que desarrolle una encuesta de validación de 10 a 12 preguntas que nos permitan entrevistar personas y empezar a validar el negocio. Presenta una que ya tenía elaborada, pero está más enfocada en cierre de negocio y hay que trabajar una que permita validar el negocio antes que nada. Esa encuesta la validaremos con la asesora de mercadeo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Experimentos de validación</li> <li>2. Contrato de vesting</li> <li>3. Hosting provisional para página web</li> <li>4. Canvas para revisión</li> <li>5. Nuevas pruebas de Global 66</li> <li>6. Corregir el video de promoción</li> <li>7. Conseguir el contacto de los autores del libro</li> <li>8. Asesoría legal para T y C, Tratamiento de datos y contratos</li> <li>9. Asesora de mercadeo lo contacta para cuadrar inicio</li> </ol>		<p>Revisó la Plataforma Global 66 y la experiencia fue positiva. Tienen bajo cobro por la transferencia de dinero y puede funcionar. Se hizo una prueba y los fondos llegaron bien. Se tiene como alternativa para el manejo del dinero. Pedro dice que ya tiene una serie de alternativas para poder conseguir un socio tecnológico. Tiene dos posibles candidatos iniciales. Va a lograr nuevos contactos y de ahí tener varias opciones para escoger. Pide un modelo de contrato de vesting para poder entender cómo funciona. Tiene un Canvas de modelo de negocio y es el punto de partida para ajustarlo y dejarlo aprobado en el acompañamiento. Lo enviará para iniciar revisión. Menciona que ya tiene el sitio web funcional. Funciona y han hecho pruebas locales. Se le pide que la suba a un hosting provisional para poderla revisar. Tiene un CMS básico para poderla administrar. Se compartieron los contactos para el equipo asesor que conseguirá las reuniones. Hay un contacto especial que se llama Turismo médico en Colombia y en Barranquilla. Es un libro en el que los autores plantean un servicio similar al que quiere montar Pedro. Podría ser un buen contacto para presentarles la idea de Pedro y obtener validación de su parte. Pedro conseguirá la reunión con ellos para hacer una entrevista de validación.</p>
21/09/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Revisión de los ejercicios de validación. Revisión del alcance del PMV. Lanzamiento de la encuesta lo antes posible.	<p>Deben trabajar en la finalización de la encuesta hoy mismo, para que puedan lanzar el cuestionario mañana viernes y el fin de semana. Deben enviar las preguntas esta misma tarde para la validación y poder lanzar la encuesta cuanto antes.</p> <p>Van a entregar un beneficio por contestar la encuesta como gancho y elemento promocional. Ya tienen listo el hosting provisional donde ya montaron el sitio web de prueba.</p> <p>PMV:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Catálogo de médicos y odontólogos</li> <li>2. Categorías: <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Odontología</li> <li>ii. Procedimiento 2 <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Cirugía plástica</li> <li>i. Rinoplastia</li> <li>ii. Mamoplastia</li> <li>iii. Liposucción</li> </ol> </li> </ol> </li> </ol> <p>Se les pide que piensen en una herramienta tecnológica para pedir a Audacia. Deben entregar las propuestas el lunes.</p> <p>Tarea:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir solicitud de PMV a Audacia.</li> <li>2. Terminar la encuesta de validación y experimentos</li> <li>3. Enviarán Canvas de modelo de negocio.</li> </ol>		<p>Se habla de la participación en el programa de Apps.co. Se le pide al equipo que trabajen de manera coordinada para que lo hecho en Collision no sea controvertido en el escenario del otro acompañamiento. Hay que buscar que los dos programas convivan y no se genere conflicto sobre las decisiones tomadas en cada uno. Se reunieron con Yarley y revisaron:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entregables que van a recibir desde la asesoría de mercadeo y comunicaciones</li> <li>2. Campaña de comunicación y mercadeo</li> <li>3. Definición de buyer persona. Les entregan un Excel para que empiecen a definirlo. No tienen una fecha de entrega. Les piden que vayan avanzando</li> <li>4. Les recomienda hacer la encuesta de validación entre personas que no sean cercanas a ellos. También darle un incentivo a las personas que respondan la encuesta. Se piensa hacerlo a través de una aplicación de encuesta que tiene Facebook.</li> <li>5. También se enviará la encuesta a personas relacionadas con familiares que tenga Pedro en la Florida.</li> </ol>

28/09/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Definición de alcance con AudaciA. Se revisan los ejercicios de validación que han venido desarrollando. También se valida el Canvas de Modelo de Negocio.	AudaciA hará la revisión del requerimiento y dará su punto de vista sobre cuál es el más viable como PMV. Esa respuesta la debe entregar en los próximos días para poder iniciar labores. Hay cierta inclinación por el sistema de Teleconsulta y sería el que agrega más valor. Van a hacer el análisis de la posible solución que se pueda proponer. Les van a entregar un servicio de hosting para que puedan alojar el sitio web actual. Hay varias definiciones pendientes que debe solucionar AudaciA. Por el lado de la encuesta los resultados sesgados hacen que deba aplicarse nuevamente a posibles pacientes extranjeros sin familia en Colombia. Lo van a hacer a través de grupos en redes sociales. Tareas: 1. Validación en grupos de RRSS con extranjeros. 2. Terminar experimento incluyendo a los médicos con las encuestas que ya realizaron. 3. Hablar con AudaciA sobre el PMV y definirlo. 4. En el Canvas de Modelo de Negocio...	Se hace la reunión con el equipo de AudaciA y se plantean tres escenarios diferentes de desarrollo que podrían complementar lo que ya se tiene desarrollado: 1. Red social para turismo de salud. 2. Landing page con cotizador del procedimiento y las necesidades de viaje. 3. Sistema de teleconsulta con videollamadas para paciente y médico. Se hace la presentación de los tres requerimientos para poder definir con el consejo del mentor y del equipo de AudaciA el PMV más viable. AudaciA plantea la posibilidad de hacer un desarrollo desde cero para poder avanzar con mayor seguridad. Eso queda por definirse de acuerdo con la solución que van a poder ofrecer. Se revisará en detalle el tema de la Teleconsulta. La Teleconsulta es el servicio que, en opinión del mentor, agrega más valor a lo que están desarrollando. La encuesta quedó un poco sesgada por el público al que se envió que son colombianos con parientes en Colombia.
05/10/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA		Ajuste al canvas con una mayor detalle para que que tenga una mejor comprensión. Debe enviar de nuevo el informe de las encuestas, las cards y un documento de insights que tiene de conversaciones en reddit. Tiene información valiosa. También las encuestas hechas a los odontólogos durante la última semana. Pedro debe preparar unos estimados de ventas que son los números que le van a permitir al asesor financiero desarrollar el plan financiero. Hay que revisar el tema de AudaciA y cuál es su avance. Se les pide a los empresarios que monten una prueba para realizar un posible ejercicio de validación con clientes reales y probar si hay tracción con herramientas básicas. Se comprometen para listar todo con miras a la	Desarrollaron una serie de conversaciones en Reddit con unas 40 o 50 personas. Fueron conversaciones personalizadas y grupales. Estas conversaciones dan como resultado un documento de insights importantes para el negocio. La conclusión es: sí hay necesidad, hay interés, personas dispuestas a contratar los servicios. Estas conversaciones fueron con personas de habla inglesa y validan las necesidades del negocio en otro mercado objetivo. Durante la reunión se hace un acercamiento con el asesor financiero para que se avance en este proceso del acompañamiento.
10/10/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Puntos claves: avances actuales y preparación del fire pitch para la presentación del 19 de octubre.	Se le pide a Pedro que cree un drive donde debe subir todos los documentos que se han desarrollado hasta el momento para poderlos anexar a las bitácoras como entregables. Se le pide que desarrolle a modo propio un DOFA de su negocio para avanzar en la planeación comercial. Lo entregará el jueves. Se le pide a Pedro que aliste el sitio web para una prueba conceptual y que pueda hacerse después del 19 de octubre. También hay que alistar una pequeña campaña de promoción. Para el lanzamiento debe contar con unos 10 médicos que publiquen su perfil en el sitio web. Agendar reunión con Yarley para pedir asesoría sobre cómo hacer la campaña de prelanzamiento y prueba piloto para conseguir leads. Hay que empezar a hacer las alianzas con agencia de viajes y con proveedores de servicios turísticos.	Se le pregunta si ha hecho la búsqueda de un posible socio tecnológico, pero responde que por ahora cree no necesitarlo. Se apoya en su ingeniero John Nates y se siente tranquilo con la experiencia que tiene en desarrollo. Se reitera la recomendación de buscar un socio tecnológico, pues en algún momento, más temprano que tarde, se va a evidenciar esa necesidad. Menciona Pedro que van a publicar el sitio web para poder hacer pruebas de conversión del sitio. Les entregaron un hosting del lado de <a href="#">Apps.com</a> . Han avanzado en la recopilación de los datos de los médicos que van a publicar en el sitio como oferta. Pedro muestra el pitch actual que tiene y se le hacen algunas recomendaciones sobre la presentación que debe elaborar para el 19 de octubre. Se habla de los modelos de monetización que implican: transporte, alimentación, hospedaje y cuidado o enfermería.
17/10/2023	05:30 pm - 06:00 pm	MENTORIA	Revisión pitch para la sesión de Fire Pitch		






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