

**SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO**

<b>NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :</b>		<b>MENTOR SENIOR :</b>	
---	--	------------------------	--

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)
<b>FUNDADORES</b>	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	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.	Pedro es médico desde el 2021 y está haciendo la especialización en gerencia de servicios de salud en la Universidad Libre. Tiene mucho contacto con médicos especialistas y sector de odontología.	Tienen experiencia limitada en creación y administración de empresas. También la experiencia en desarrollo de software es limitada.	Cuentan con una versión 1 del aplicativo de Dr. Flight en mockups. No han hecho desarrollo aún. Arrancan de cero.
	CAPACIDAD DE GESTION	Tiene un equipo (con limitaciones en conocimiento) para poder gestionar el avance del aplicativo y de contactos comerciales	El equipo tiene la disposición para trabajar en el emprendimiento y la voluntad de avanzar. Tiene equipo para trabajar con un desarrollador y con diseñadores. También tiene asesor jurídico-.	La capacidad de gestión se ve muy limitada por la experiencia en las diferentes áreas.	<b>El equipo se conformó hace unos tres meses y tienen reuniones semanales. Trabaja el desarrollador con las diseñadoras en una herramienta colaborativa donde se puede hacer seguimiento a las evoluciones del producto</b>
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	80 horas semanales	<b>Pedro se dedica tiempo completo, Jhon tiene una jornada laboral de 8 horas diarias De lunes a viernes,</b>	<b>Los demás participantes tiempo parcial según disponibilidad</b>	<b>Hay un equipo de trabajo con dedicación parcial al proyecto, a excepción de Pedro y John que están tiempo completo. Todos reciben honorarios.</b>
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Pedro Vergara 100%	NA	Único accionista	<b>Arranca Pedro sólo y está buscando socios que le puedan aportar experiencia. Con John se revisa un posible Vesting para que pueda obtener acciones.</b>
	INVERSIONES FUNDADORES	Pedro Vergara 3600000	<b>Pedro ha puesto un pequeño capital para poder arrancar la operación. Cuenta con otro dinero para mantenerse en el tiempo con gastos muy medidos</b>	<b>Pedro menciona que tiene un capital que le permitiría mantener la operación unos 6 meses con los gastos actuales</b>	<b>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.</b>
	GOBIERNO CORPORATIVO	A definir	<b>Hay algunos roles definidos como desarrollador, diseñadores, asesor jurídico y CEO</b>	<b>Es una estructura base con diferentes niveles de disponibilidad en tiempo. No hay el mismo compromiso de todos los miembros</b>	<b>Arranca con una estructura base simple</b>
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Bootcamp emprendimiento Uninorte,	<b>Ganador del bootcamp de emprendimiento UniNorte. Ahora Pedro asiste semanalmente a un acompañamiento en programa de ciclos de emprendimiento uninorte</b>	<b>Ha tenido algo de experiencia aunque poca en programas de emprendimientos.</b>	<b>Pasó por un bootcamp y asiste a un programa de emprendimiento en la UniNorte.</b>
MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Modelo de negocio basado en comisiones sobre los procedimientos médicos, sobre los paquetes turísticos y suscripciones que pagarían los médicos al aplicativo.	<b>Es un modelo que puede ser rentable y también se puede escalar. Lo tiene definido con una comisión del 10 %.</b>	<b>Actualmente no se encuentra validado. Se está iniciando la operación.</b>	<b>Tiene un modelo de negocio que se debe validar en el programa de acompañamiento</b>	
PROBLEMA QUE RESUELVE	Logística completa en turismo de salud. Lo que se requiere para que una persona pueda venir al país y poder realizarse un procedimiento médico.	<b>Alto volumen de clientes con la necesidad</b>	<b>Gran cantidad de competidores</b>	<b>Están iniciando operación. Compiten con agencias de turismo médico, independiente y médicos que han visto el negocio.</b>	

NEGOCIO Y COMERCIAL	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Estrategia de cobro (ofrecen el paquete completo y recaudan todo el valor), competencia libre mercado médicos (puede haber diferentes valores de los procedimientos), acompañamiento personalizado	Propuesta de valor única por ser una plataforma digital.	Difícil de implementar desde 0. Muchas puntas que unir para poder tener todo completo	Tienen una propuesta de valor, pero hay que redefinirla y ajustarla en el programa.
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	El negocio se puede escalar sin mayores inconvenientes una vez esté operando. El modelo se puede replicar en diferentes especialidades médicas	Puede crecer tanto en clientes como en transacciones. Debe planificarse muy bien.	La estructura actual es pequeña y sencilla y sólo sirve para la validación. Deben pensar en cómo será el negocio un tiempo adelante y no limitarlo en su crecimiento	Es un negocio con posibilidades de escalar y replicarse. Arrancan en cero. Tienen un posible negocio.
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Comisión, suscripción	Suscripción Favorece el flujo de caja	Comisión recibe mayor ingreso pero difícil de implementar. NO está tan claro cómo desarrollar este modelo.	Es un negocio con posibilidades de escalar y replicarse. Arrancan en cero. Tienen un posible negocio.
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	. Tienen una estrategia definida, Contenido orgánico	Han pensando en la estrategia	No han empezado a desarrollarla porque consideran que necesitan contar con una plataforma de contacto con los clientes potenciales	Tienen una estrategia pensada. Hay que aterrizarla en un documento que permita poner fechas y responsables.
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Moderado	Pedro se encuentra en programas de mentorías constantes y realizando especialización relacionada	Pocas historias de éxito cercanas	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Florida, pacientes odontológicos	Alto volumen de clientes con la necesidad	Competencia alta	Tienen una definición inicial de este tipo de clientes. Hay que construir el buyer persona
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	A definir	Piensen que tienen un mercado importante	No tienen claridad del mercado. Hay que estudiarlo	No hay estudio de mercado. Hay que trabajar en eso urgente.
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Hay barreras de implementación del negocio y hay una regulación en cuanto a turismo y salud. Se requieren registros y cierta documentación para iniciar.	Se tiene claridad de las principales barreras para iniciar y están intentando evitarlas o por lo menos simplificarlas.	Hay que identificar todas las barreras y la regulación que afecta el proyecto.	Es necesario hacer investigación al respecto. Conocen algunas barreras, pero al parecer no hay conocimiento profundo sobre regulación y demás.
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	A definir	Tienen un posible cliente para iniciar. Sería una rinoplastia	No han iniciado operación formal	Arrancan con un posible cliente que se acercó a ellos. Lo están desarrollando
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Proveedores de servicios médicos, Airbnbs, Aerolíneas, Agencias de turismo	Mayor alianza menor complicación	Menor monetización	Mencionan que el negocio inicialmente se debe arrancar con alianzas, pero el objetivo es quedarse con la operación completa como plataforma facilitadora del turismo de salud.
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Médicosdoc, doctoralia, doctors beyond borders	Debilidades visibles y propensas a mejora	Alta competencia	Tienen algunos competidores definidos. También hay competencia indirecta.
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	MVP en desarrollo	Cercano a finalizar, puede empezar a validar previo a lanzamiento de página web	Fecha de finalización puede postergarse de encontrar nueva información vital	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
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Próximamente en entorno real	Cercano a finalizar, puede empezar a validar previo a lanzamiento de página web	Fecha de finalización puede postergarse de encontrar nueva información vital	No hay validación aún de negocio ni de PMV
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Por realizar	No hay PMV	No hay PMV	Apenas haya un PMV deben salir a validar y probar con usuarios finales
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Avanzado	No hay PMV	No hay PMV	Apenas haya un PMV deben salir a validar y probar con usuarios finales
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	A definir	NA	NA	Depende si se logra un aplicación innovadora y que se pueda registrar
HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Capital semilla premio bootcamp uninorte 3 millones cop, inversión capital propio founder 3600000	Recibieron un aporte UniNorte que se ganaron en concurso de emprendimiento	Es una cantidad pequeña de dinero \$ 3 millones.	Arrancan con un capital semilla y con recursos propios.	

<b>FINANCIERO</b>	VENTAS Y MARGENES	A definir	Se cree que el margen puede estar en un 10 % sobre la venta total de procedimiento y paquete turístico	No hay definición clara	Tienen la oportunidad de negociar con márgenes sobre los servicios. Sería el espacio ideal.
	COSTOS OCULTOS	A definir		No hay definición de costos.	Se debe trabajar en una planeación financiera desde ceros.
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	A definir	Hay una estructura de costos base	No hay absoluta claridadw ni plan financiero	Trabajar plan financiero
	TICKET PROMEDIO	A definir	NA	NA	Definición de servicios para establecer promedios
<b>DINÁMICA</b>	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.				
<b>DURACIÓN</b>	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.				