

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			Descripción de la oportunidad en el diagnóstico
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO
24/08/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Diagnóstico de la iniciativa. Tienen una basta experiencia en este tipo de procesos de desarrollo de pruebas diagnósticas. Cerca de 20 años. Han hecho procesos de investigación profunda en el dearrrollo de este tipo de procesos.

F

31/8/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Continua el diagnóstico y la elaboración del plan de trabajo. Oportunidad del Diagnóstico Molecular. Qué tan rápido podemos lograr que se entreguen los resultados de un diagnóstico. El tiempo de espera se reduce de días a horas. No hay una definición clara del negocio y del tipo de vehículo societario y eso hace parte de este proceso de acompañamiento. Se han hecho todas las pruebas al producto y se ha utilizado con seguridad en humanos. La validación fue en un entorno real y funcionó
07/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	No asisten a la reunión y se reemplaza por una sesión virtual del 12/09/2023. En la sesión de reposición se terminan el diagnóstico de la empresa y se deja listo el plan de trabajo para la primera fase del acompañamiento

14/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Se hace una reunión conjunta de presentación del equipo con los asesores de Marketing y comunicaciones, propiedad intelectual y Branding. Lisandro hace la presentación de la iniciativa para poder iniciar el proceso de asesoría.
21/09/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Se desarrolla la sesión enfocados en revisar la encuesta para el proceso de validación y cómo harán la validación de problema, solución y modelo de negocio.

05/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	La sesión está enfocada en generar conciencia en los empresarios sobre el compromiso que deben tener con su iniciativa.
10/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	La sesión tiene como objetivo entender los avances que ha tenido el equipo con respecto a las tareas pendientes que tenían y en las que estaban atrasados.
19/10/2023	4 pm - 5:30 pm	MENTORIA	Desarrollo del fire pitch



FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO

**FASE III**








<b>TEMÁTICAS DE ASESORIAS</b>	
<b>Fase de acompañamiento</b>	<b>Temática</b>
<b>DINAMICA DE CAMBIO</b>	Comercial y gestión de ventas
	Comunicaciones y Marketing Digital
	Diseño y Branding Tecnológico
	Planificación e inteligencia financiera

	Propiedad intelectual y mecanismos de protección
<b>FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL</b>	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

---

## AGENDA

### MENTOR SENIOR

COMPROMISOS

LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA

### ASE II - DINÁMICA DE CAMBIO

Hay que trabajar de manera profunda y detallada en el montaje del negocio. Es un negocio con muchos puntos a tener en cuenta, especialmente en el ámbito jurídico. Es importante hacer un proceso de validación sobre el mercado objetivo. Se espera contar con el apoyo del equipo de Collision para tal fin. Hay que trabajar en un estudio que permita determinar el tamaño del mercado a abordar y si hay la posibilidad de internacionalizar. Se requiere asesoría detallada del equipo legal del programa para poder desarrollar una figura jurídica que permita la operación del negocio.

<p>Es necesario constituir una persona jurídica para poder vender las pruebas. Se debe montar una propuesta para la Universidad de la creación de una posible spinoff. Hay que hacer un estudio profundo de la competencia para establecer competidores directos e indirectos. Hay que trabajar en las pruebas de validación para dengue y otras enfermedades. Hay que construir todo el modelo de negocio y desarrollar la estructura de monetización de la empresa.</p>	
<p>Los principales puntos a trabajar son: * Definir los derechos, responsabilidades y roles básicos de cada miembro del equipo. Definición de la figura jurídica para operar el negocio. * Desarrollar el Canvas * Desarrollar el plan comercial *Desarrollar nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca. *Desarrollar el plan de marketing y comunicaciones * Consolidar el prototipo tecnológico de la prueba de manera portable (POC y su modelo de producción)</p>	

<p>Se plantea un proceso fuerte de marca personal como estrategia de punta para el plan de marketing digital. También el desarrollo de una nueva marca que identifique la figura jurídica de la spinoff. Se definirá también el arquetipo de cliente con el que se quiere trabajar. También se busca establecer la posibilidad de desarrollar una patente de invención. Lo que se puede ver es que hay la posibilidad de una patente.</p> <p>Se les recomienda crear una empresa que luego será una spinoff con un producto del que la universidad será dueña de la patente y ellos podrán tener una licencia que permita la comercialización de los dispositivos de diagnóstico.</p>	
<p>Lisandro dice que debe conversar con Antonio y Lisandro sobre cómo desarrollar las encuestas y poderlas enviar antes del fin de semana.</p> <p>Deben entregar el miércoles en la mañana un informe tipo presentación en PPT junto con las cards que se les compartieron. El informe debe tener las conclusiones obtenidas a partir de la información que lograron recoger.</p>	

<p>Antonio valido con sus otros dos socios sobre el compromiso que pueden tener con respecto al desarrollo del emprendimiento. Todos se comprometieron a avanzar. Ibeth debe asistir a los cursos y es la parte administrativa del proyecto con conocimiento de las normas. Ibeth es la coordinadora de calidad del equipo, Lisandro y Antonio se encargarán de la parte científica. Antonio y Lisandro serán los accionistas mayoritarios con el 80% dividido en partes iguales. Ibeth tendría el 10 % y la Universidad Simón Bolívar otro 10 %. Esto está por terminar de definirse. Se le pide a Antonio que logré un compromiso con el asesor comercial para contar lo antes posible con la oferta hacia la Universidad. También con Fredy Sánchez para que se pueda avanzar en la documentación o en la estructura del vehículo societario para avanzar.</p>	
No asistieron	

<p>Se define que el tema más importante a trabajar en el acompañamiento es la propuesta que se debe hacer al comité de propiedad intelectual. Esta propuesta debe estar lista a la mayor brevedad posible y avanzar hacia una aprobación de parte de la Universidad. Deben desarrollar el Fire Pitch y deben estructurar la presentación para la próxima junta directiva. Deben traer las dos cosas el próximo jueves para validación y correcciones.</p>	

COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA
<b>- FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL</b>	











24/8/2023

0

### OBSERVACIONES

Hay recursos limitados para la investigación. Hay poca experiencia en poner en marcha un negocio. Arrancan con una idea potente, pero no saben como llevarla al ámbito comercial. Están en ceros en tema empresarial.

Hay diferenciales importantes por el uso de nuevas tecnologías de diagnósticas desarrolladas por Colombianos. Se requiere asesoría detallada del equipo legal del programa para construir una figura jurídica de sociedad. El producto está listo para ser vendido. Necesita los permisos y la figura jurídica para poderlo hacer. Solo se ha probado la prueba del Covid y es la única que tiene la aprobación del INS. La del dengue todavía no tiene esa validación

Técnicamente no ha habido ventas del producto aunque se han realizado cerca de 80 mil pruebas. El plan de trabajo queda definido con todas las tareas y fechas establecidas para la primera fase del programa. El plan es aprobado por el equipo en pleno.

Yarley hace la presentación de la asesoría de marketing digital. Fredy realiza una sesión intensiva de preguntas intentando determinar cuál es el camino más conveniente para poder desarrollar la figura jurídica que permita la comercialización de las pruebas diagnósticas. De acá nace todo el proceso de asesoría con acompañamiento de Fredy Sánchez para poder crear la spinoff. Tendrán reuniones periódicas para poder avanzar en el proceso.

La encuesta de validación está detenida y por ahora no han avanzado. Lisandro tiene un cierre de proyecto y no ha podido trabajar con el equipo. Antonio e Ibeth salieron del país desde el domingo y por eso tampoco han podido avanzar. Se le hace a Lisandro la explicación sobre cómo debe funcionar el Canvas y se revisa los avances que ha tenido. La próxima sesión lo debe traer completo para ser validado en la mentoría.

Debían desarrollar varias actividades entre las que están: Canvas de modelo de negocio, experimentos de validación y cards de los experimentos. Desarrollaron 19 encuestas de validación que les dieron una perspectiva muy positiva sobre el negocio. Si hay un interés claro en este tipo de pruebas diagnósticas y hay una oportunidad de mercado. Las encuestas también muestran que se deben desarrollar nuevas pruebas diagnósticas sobre otro tipo de enfermedades como tuberculosis y virus respiratorios. Ya cuentan con nombre para el emprendimiento que será GenoLife y fue aprobado por el equipo. Antonio hace entrega del archivo de las encuestas. Hay que mirar más opciones de virus para desarrollar nuevas pruebas. Las personas contestaron que estaban muy interesados en que hubiese todo un equipo científico detrás. Por otro lado, se reunieron con Reinaldo Terraza, que es el asesor comercial, quien se comprometió a ayudar en la elaboración de la propuesta comercial hacia la Universidad. Trabaja de la mano con Fredy Sánchez.

No asistieron



Se reunieron con Yarley y Ronny para definir el nombre y la marca. Se les pidió definir el buyer persona. Están trabajando en esa información. Fredy revisó el nombre que es GenTech y dio viabilidad pero los empresarios les gusta más otra opción que es GenoLife. Ya se reunieron dos veces con Reinaldo Terraza e hicieron la descripción de la competencia y tienen una nueva tarea que es definir las proyecciones de ventas de los servicios. Esto para la presentación al comité de propiedad intelectual. Esta proyección debe estar lista para la siguiente semana con el fin de lograr hacer la presentación al comité de propiedad intelectual.

OBSERVACIONES





