

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	MENTOR SENIOR :
--	-----------------

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)
FUNDADORES	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.	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
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	80 horas semanales	Pedro se dedica tiempo completo, Jhon tiene una jornada laboral de 8 horas diarias De lunes a viernes,	Los demás participantes tiempo parcial según disponibilidad	Hay un equipo de trabajo con dedicación parcial al proyecto, a excepción de Pedro y John que están tiempo completo. Todos reciben honorarios.
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Pedro Vergara 100%	NA	Único accionista	Arranca Pedro sólo y está buscando socios que le puedan aportar experiencia. Con John se revisa un posible Vesting para que pueda obtener acciones.
	INVERSIONES FUNDADORES	Pedro Vergara 3600000	Pedro ha puesto un pequeño capital para poder arrancar la operación. Cuenta con otro dinero para mantenerse en el tiempo con gastos muy medidos	Pedro menciona que tiene un capital que le permitiría mantener la operación unos 6 meses con los gastos actuales	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.
	GOBIERNO CORPORATIVO	A definir	Hay algunos roles definidos como desarrollador, diseñadores, asesor jurídico y CEO	Es una estructura base con diferentes niveles de disponibilidad en tiempo. No hay el mismo compromiso de todos los miembros	Arranca con una estructura base simple
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Bootcamp emprendimiento Uninorte,	Ganador del bootcamp de emprendimiento UniNorte. Ahora Pedro asiste semanalmente a un acompañamiento en programa de ciclos de emprendimiento uninorte	Ha tenido algo de experiencia aunque poca en programas de emprendimientos.	Pasó por un bootcamp y asiste a un programa de emprendimiento en la UniNorte.
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.	Es un modelo que puede ser rentable y también se puede escalar. Lo tiene definido con una comisión del 10 %.	Actualmente no se encuentra validado. Se está iniciando la operación.	Tiene un modelo de negocio que se debe validar en el programa de acompañamiento	
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.	Alto volumen de clientes con la necesidad	Gran cantidad de competidores	Están iniciando operación. Compiten con agencias de turismo médico, independiente y médicos que han visto el negocio.	
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.	

NEGOCIO Y COMERCIAL	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, Airbnb, 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 mejoría	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 MÍNIMAS 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
FINANCIERO	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.
	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 claridad ni plan financiero	Trabajar plan financiero
	TICKET PROMEDIO	A definir	NA	NA	Definición de servicios para establecer promedios

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 que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Definir porcentaje de participación de cada founder	Comparar Equity vs Stock options vs alternativas de compensación, escoger una y asignar un porcentaje para Jhon.	Pedro, Jhon. Mentor.	30-sep	# de socios conseguidos	Conseguir un socio tecnológico por lo menos	Se aconseja a Pedro la necesidad de conseguir un socio tecnológico que se encargue de guiar esa área y de guiar a John Natera.	Tiene un empleado que puede llegar a atender participación, Pensar en un modelo de vesting.	60 %
MODELO DE NEGOCIOS	Definición de su modelo de negocio	Evaluar riesgos y beneficios de ser intermediario para la agencia de turismo vs ofrecer la compra de tickets y vuelos directamente. Desarrollo de Canvas.	Pedro, Jhon. Mentor.	30-sep	% desarrollo modelo de negocio	Contar con un Canvas completamente elaborado	Pedro menciona que cuenta con un Canvas elaborado inicialmente. El paso siguiente es la revisión y validación de ese Canvas.	Arranca con un Canvas base y se validará con el mentor.	85 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Plan comercial	1. Definir nuestros requerimientos 2. Evaluar opciones 3. Construir el plan comercial del emprendimiento	Pedro, Mentor. Asesor comercial	30-oct	% desarrollo plan comercial	Contar con un plan comercial elaborado para los próximos 12 meses de operación.	Se contacta al emprendedor con el asesor comercial que le ayudará en la definición de su plan comercial	Arranca con un cliente potencial que es una cliente para la rinoplastia	20 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Validación del diseño de branding que tiene actualmente con el asesor de branding	Asesoría directa para finalizar desarrollo de marca y elaboración de manual de marca	Isa Pabón, Valentina rodríguez, Pedro, John, Asesor de branding y mentor	30-oct	% desarrollo final de la marca trabajada en conjunto con el asesor	Contar con un branding total y con el manual de marca	Se revisa el branding actual y se hace primeras recomendaciones. Se remite al asesor de branding para ajustes definitivos.	Arranca con un branding inicial hecho por su equipo de trabajo	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definir estrategia de marketing. Desarrollo plan de marketing y comunicaciones.	Objetivos, público, metas, resultados, tiempo. Asesoría directa con marketing y comunicaciones.	Isa Pabón, Valentina rodríguez, Pedro Vergara. Asesor de marketing	30-oct	% desarrollo plan de marketing y comunicaciones	Contar con un plan de marketing y comunicaciones para los próximos 12 meses	Se hace un diagnóstico inicial del estado del marketing y se detecta una ventaja grande en cuanto a marca personal de Pedro.	Marca personal de Pedro potente	45 %
	Landing page básica con enlace de contacto whatsapp	Definir Creación en BENTO.ME, LINKTREE, otra página de enlaces o directamente whatsapp	Isa Pabón, Valentina rodríguez, Pedro Vergara	20-sep	% de usuarios o seguidores conseguidos	Definir opción a escoger viernes 8, página creada sept 15	Se define el montaje de una estrategia de marca personal para poder empezar a probar la atracción de clientes a Dr. Flight.	Marca personal de Pedro potente	85 %
TECNOLOGÍA	Iniciar pruebas locales con página web. Definición de PMV con Audacia.	Desarrollo de PMV de la mano con el equipo de Audacia para poder validar el negocio. Adaptar interfaz gráfica a código, detección de bugs y errores.	Pedro, Jhon. Mentor. Audacia	15-oct	% de PMV desarrollado	Contar con PMV para lograr hacer pruebas de validación	Definición del PMV para presentarlo a Audacia.	Hay una definición previa de PMV que se ajusta con el Mentor.	35 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero. Definir responsabilidades tributarias	Trabajo con el asesor financiero para el desarrollo del Plan. Revisar normatividad y reunión con mentor collision	Pedro, Jairo. Mentor y asesor financiero	30-oct	% de desarrollo plan financiero	Contar con un plan financiero desarrollado y con claridad en los elementos tributarios.	Se hará acompañamiento de mentor y asesor financiero para el montaje del correspondiente plan.	Arranca en ceros. No hay planeación financiera	70 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	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.	Revisar normatividad y reunión con mentor collision. Asesor Legal.	Pedro, Jhon, Jairo, Valentina, Isa, Asesor legal.	30-oct	% de documentos legales elaborados	Contar con documentos legales de protección del emprendimiento.	Acompañamiento de parte del mentor y del asesor legal en la elaboración de los documentos.	Arranca en ceros. No hay nada legal	20 %

INDICADORES - KPIS

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
KPIS TRANSVERSALES	Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes	5	20
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	1	1
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Número de nuevas ventas	0	0
	Nuevos Empleos directos	Número de nuevos empleos	3	3
	Nuevos Empleos indirectos	Número de nuevos empleos	0	0

Nuevas Cotizaciones	Número de nuevas cotizaciones	0	0
Interes de compra	Leads interesados	0	0
Nuevas Alianzas realizadas	Número de nuevas alianzas	0	2

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		#REF1			MENTOR SENIOR		#REF1		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	MÉTRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Definir porcentaje de participación de cada founder	Comparar Equity vs Stock options vs alternativas de compensación, escoger una y asignar un porcentaje para Jhon.	Pedro, Jhon, Mentor.	Fin del programa de acompañamiento	# de socios involucrados en el negocio	Definición de posibles inversionistas y su entrada a la empresa	Queda definida la estructura de la compañía y siguen en la búsqueda de un posible socio tecnológico.	Se define que Jhon Nates no entrará como socio de la compañía. Hay dos oportunidades de posibles inversionistas. Se está conversando con ambas partes para definir entrada de potenciales socios.	80 %
MODELO DE NEGOCIOS	Definición de su modelo de negocio	Evaluar riesgos y beneficios de ser intermediario para la agencia de turismo vs ofrecer la compra de tickets y vuelos directamente. Desarrollo de Canvas.	Pedro, Jhon, Mentor.	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo modelo de negocio	Contar con un Canvas completamente elaborado	Queda listo el modelo de negocio	El Canvas de modelo de negocio ya está listo, pero se están evaluando algunos otros modelos de monetización que podrían ser viables para generar nuevos ingresos.	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Plan comercial	1. Definir nuestros requerimientos 2. Evaluar opciones 3. Construir el plan comercial del emprendimiento	Pedro, Mentor, Asesor comercial	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo plan comercial	Contar con un plan comercial elaborado para los próximos 12 meses de operación.	Cuentan con un plan comercial y de negocios	Se ha avanzado, pero muy poco en el plan comercial con la iniciativa	100 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Validación del diseño de branding que tiene actualmente con el asesor de branding	Asesoría directa para finalizar desarrollo de marca y elaboración de manual de marca	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro, John, Asesor de branding y mentor	30-oct	% desarrollo final de la marca trabajada en conjunto con el asesor	Contar con un branding total y con el manual de marca	Se revisa el branding actual y se hace primeras recomendaciones. Se remite al asesor de branding para ajustes definitivos.	El branding queda aprobado para el emprendimiento.	100 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definir estrategia de marketing. Desarrollo plan de marketing y comunicaciones.	Objetivos, público, metas, resultados, tiempo. Asesoria directa con marketing y comunicaciones.	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro Vergara, Asesor de marketing	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo plan de marketing y comunicaciones	Contar con un plan de marketing y comunicaciones para los próximos 12 meses	Plan de marketing y comunicaciones entregado	Se viene trabajando con la asesora de marketing y comunicaciones en la elaboración del plan a ejecutar durante los próximos 12 meses. Ya se cuenta con una parrilla de contenidos elaborada con el equipo del emprendimiento y la asesora.	100 %
	Landing page básica con enlace de contacto whatsapp	Definir Creación en BENTO.ME, LINKTREE, otra página de enlaces o directamente whatsapp	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro Vergara	Fin del programa de acompañamiento	% de usuarios o seguidores conseguidos	Contar con landing listo	El landing está operativo y con los ajustes hechos	Están trabajando en ajustes del landing page y finalizando para poder hacer una nueva prueba comercial	90 %
TECNOLOGÍA	Iniciar pruebas locales con página web. Definición de PMV con Audacia.	Desarrollo de PMV de la mano con el equipo de Audacia para poder validar el negocio. Adaptar interfaz gráfica a código, detección de bugs y errores.	Pedro, Jhon, Mentor, Audacia	Fin del programa de acompañamiento	% de PMV desarrollado	Contar con PMV para lograr hacer pruebas de validación	Audacia hace entrega del PMV que es un sistema de teleconferencias privado	Audacia está en desarrollo del PMV. La entrega debe ser antes de la finalización del programa de acompañamiento.	100 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero. Definir responsabilidades tributarias	Trabajo con el asesor financiero para el desarrollo del Plan. Revisar normatividad y reunión con mentor collision	Pedro, Jairo, Mentor y asesor financiero	Fin del programa de acompañamiento	% de desarrollo plan financiero	Contar con un plan financiero desarrollado y con claridad en los elementos tributarios.	Plan financiero entregado	Está avanzado el desarrollo del plan financiero, pero se requiere una última asesoría para aclarar algunas dudas y dejar aprobado el plan como tal	100 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	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.	Revisar normatividad y reunión con mentor collision. Asesor Legal.	Pedro, Jhon, Jairo, Valentina, Isa, Asesor legal.	Fin del programa de acompañamiento	% de documentos legales elaborados	Contar con documentos legales de protección del emprendimiento.	Documentos en proceso	Arranca en ceros. No hay nada legal	50 %

INDICADORES - KPIS

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:				
KPIs TRANSVERSALES	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes	5	20
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	1	1
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Número de nuevas ventas	0	0
	Nuevos Empleos directos	Número de nuevos empleos	3	3
	Nuevos Empleos indirectos	Número de nuevos empleos	0	0
	Nuevas Cotizaciones	Número de nuevas cotizaciones	0	0
	Interes de compra	Leads interesados	0	0
	Nuevas Alianzas realizadas	Número de nuevas alianzas	0	2

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						
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 <u>trabajar en una planeación financiera desde ceros.</u>		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, <u>contratos clientes y proveedores.</u>		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 la 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	<p>Sesión de trabajo en la que se inicia el proceso de estructuración de la iniciativa. Se revisan los ejercicios de validación a realizar.</p>	<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"> 1.Experimentos de validación 2.Contrato de vesting 3.Hosting provisional para página web 4.Canvas para revisión 5.Nuevas pruebas de Global 66 6.Corregir el video de promoción 7.Conseguir el contacto de los autores del libro 8.Asesoría legal para T y C. Tratamiento de datos y contratos 9.Asesora de mercadeo lo contacta para cuadrar inicio 	<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.</p> <p>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.</p> <p>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	<p>Revisión de los ejercicios de validación. Revisión del alcance del PMV. Lanzamiento de la encuesta lo antes posible.</p>	<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"> 1.Catálogo de médicos y odontólogos 2.Categorías: <ol style="list-style-type: none"> a.Odontología <ol style="list-style-type: none"> i.Diseño de sonrisa ii.Procedimiento 2 b.Cirugía plástica <ol style="list-style-type: none"> i.Rinoplastia ii.Mamoplastia iii.Liposucción <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"> 1.Definir solicitud de PMV a Audacia. 2.Terminar la encuesta de validación y experimentos3.Enviarán Canvas de modelo de 	<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"> 1.Entregables que van a recibir desde la asesoría de mercadeo y comunicaciones 2.Campaña de comunicación y mercadeo 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 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. 5.También se enviará la encuesta a personas relacionadas con familiares que tenga Pedro en la Florida.

28/09/2023	9:30 am - 11 am	MENTORIA	Definición de alcance con AudacIA. Se revisan los ejercicios de validación que ha 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 extranejos 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 coin	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 le 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	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 con insights importantes para el negocio. La conclusión es: si hay necesidad, hay interés, personas dispuestas a contratar los servicios. Estas conversaciones fueron con personas de habla inglesa y validan la necesidad 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 Apps.com . 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	Pedro se compromete a desarrollar los ajustes solicitados con miras a la presentación del fire pitch	Se hace la validación del discurso con una presentación que hace Pedro al respecto. Se detectan algunos puntos que deben ajustarse, pero en general es un discurso coherente y funcional

19/10/2023	09:30 am - 11:00 am	MENTORIA	Realización Pitch y revisión de estado de la iniciativa.	La página está en inglés y esto busca enfocar el servicio en anglo parlantes. Ya están trabajando en eso y tienen una parte de la página así montada. Van a preparar el piloto comercial para desarrollarlo en menos de 15 días. Deben traer la estructura del piloto para la siguiente semana. Se le pide que invierta \$ 200.000 en pauta para poder hacer el piloto. Menciona que se va a reunir con Yarley para tener el apoyo necesario para desarrollar la pauta que se necesita para el piloto. Se le pide que presione al desarrollador para que deje lista la página web y poder hacer la prueba piloto comercial. Pedro va a trabajar en la estructuración del módulo de automatización para la búsqueda de médicos. Traerá la estructura para	Menciona Pedro que han venido teniendo reuniones con varios médicos y les han presentado el proyecto. Los comentarios han sido muy positivos y los médicos están interesados en registrarse en la plataforma. Se han contactado con unos 10 médicos y 2 de ellos ya van a entrar a la plataforma. Revisaron Smile BAQ y hay un interés real de parte de esta empresa en iniciar. Se utiliza como medio de enlace la propuesta del desarrollo de un contenido que se publicará en la página de Dr. Flight. Esto es promoción para los médicos. Con los médicos también se ha hablado del modelo de negocio y les parece adecuado para que les traigan clientes.
26/10/2023	09:30 am - 11:00 am	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Preparación de la junta directiva	Se reunió con el asesor comercial Reinaldo Terraza con quien inició acompañamiento y se compromete a hacerle unos entregables en los próximos. También se hará un guión comercial para inversionistas y doctores interesados en participar en el sitio web. Ya tiene los documentos listos para crear la empresa y debe hacer la constitución de la empresa lo antes posible. Este fin de semana van a hacer la prueba piloto comercial con el sitio web y con una pequeña campaña de publicidad. La prioridad es el desarrollo de la campaña comercial. Debe desarrollar la planeación de la junta directiva y estructurar la presentación para revisión la semana siguiente. La junta directiva será el 9 de noviembre.	Se realizó reunión con José Consuegra para presentarle la iniciativa. Le parece que es una buena iniciativa. Dice que falta transacción para llegar a los doctores top. Recomienda abordar a los médicos de rango medio. Ignacio Consuegra manifiesta que la iniciativa es interesante y que le ve una buen grado de viabilidad. También ha tenido reuniones comerciales con varios odontólogos como Jenny Villada que es muy reconocida en esa especialidad. Se vinculó al proyecto. También empezó el tema de planeación estratégica con Everlides Villareal. Ya tiene listo el formulario para presentarse en la cámara de comercio y constituir la empresa. Tienen ya lista la página web y se va a hacer la campaña piloto comercial. Tienen un problema con la indexación de la página y están buscando cómo solucionarla. Se pide una asesoría especializada con un conocido del mentor. Da algunas indicaciones para solucionar. Pedro ha estado investigando mucho sobre competidores con el objetivo
02/11/2023	09:00 am - 10:30 am	MENTORIA	Revisión del estado actual de la iniciativa. Revisión de la presentación de la junta directiva del próximo jueves.	Pendientes para revisar urgente: 1. Revisión de contrato de desarrollo del software con Fredy Sánchez. La inquietud sale de una capacitación dada en el programa. 2. Nuevos posibles socios: Es una empresa que se llama Bituvi y sus socios están interesados en invertir en Dr Flight. Pueden proveer relacionamiento y capital de inversión. Van a tener una reunión exploratoria esta semana. También hay una persona que es Ingeniero Industrial que puede ser product manager y apoyar el lanzamiento de Dr. Flight. Van a sentarse a conversar. 3. Deben realizar ajustes sobre el sitio web para ser más claros en la campaña de piloto comercial. Van a trabajar para mostrar mejor su propuesta de valor y de esta manera ser más atractivos. Se lanzará de nuevo la campaña entre jueves y viernes. 4. Van a montar un a web alternativa en word press para poder probar campaña piloto comercial. Esperan tenerlo listo para la siguiente semana	Se hace la consulta con Fredy Sánchez y pide que se haga un contrato de desarrollo de software para poder proteger al empresario y que todo quedé a favor de Pedro en términos de pertenencia del aplicativo. Por ahora se trabajará con un contrato de cesión de derechos para poder hacer el registro del software ante la DNA. Se hace sesión de asesoría corta con Fredy y con recomendaciones sobre Términos y condiciones y otros documentos requeridos que se van a trabajar en la asesoría de propiedad intelectual. Se hizo el piloto comercial. Arrancó el viernes. Hicieron pauta por \$ 30.000 diarios según recomendación de Google. Han tenido un resultado interesante de 795 impresiones y 149 clics. No tenían bien formateada la campaña y no tenía estadísticas de uso de la campaña. La campaña estuvo enfocada en USA en estados como California que fue muy visitado junto con Texas. Florida no no dió tan buenos resultados. No se ha logrado que interesados hayan llenado el formulario de contacto.
07/11/2023	6:30 pm - 7:30 pm	MENTORIA	Revisión de la presentación de junta y las correcciones correspondientes	Pedro se compromete a desarrollar los ajustes solicitados con miras a la presentación de la junta	Se hace la validación de la presentación que se hará a la junta en los próximos días. Se le pide a Pedro que sea más detallado en la información y que la acompañe de cifras para poderle dar un mejor entendimiento a la junta del estado actual de la iniciativa y del contexto general en el que se desarrolla
09/11/2023	10:00 am - 11:00 am	MENTORIA	Junta Directiva	1. Hacer contacto con ProColombia para nuevas oportunidades comerciales. 2. Se le pide hacer revisión cuidadosa de costos para alcanzar punto de equilibrio. 3. Mejorar rentabilidad con servicios adicionales a los médicos. 4. Convertir a Dr Flight en el aliado de los médicos para traer contactos comerciales validados. 5. Pensar en el posible desarrollo de franquicias.	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. Queda lista el acta con compromisos que debe cumplir la empresa.

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
	Propiedad intelectual y mecanismos de protección
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	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