

COLLISION EBT

La explosión de la innovación

REPORTE

MODELO DEL ACOMPAÑAMIENTO

Burn Care Pro

Nuevo nombre: BurnAld



burnAld

Contenido

Modelo de acompañamiento (dos fases)

Estadio 0. Identificación del emprendimiento (visión/idea)

Fase 2. Dinámica de cambio ¿como se implemento (proceso) el modelo?

Mentoría de negocios

Diagnostico

Plan de trabajo y métricas focus

Workshops & masterclass

Asesorías de temáticas

Asesoría tecnológica

Fire pitch

Evaluación de hitos de acompañamiento

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Fase 3. Fortalecimiento empresarial

Mentoría empresarial

Espacios de conexión y relacionamiento

Juntas directivas

Workshops & masterclass

Evaluación de hitos de acompañamiento

Demo Day

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

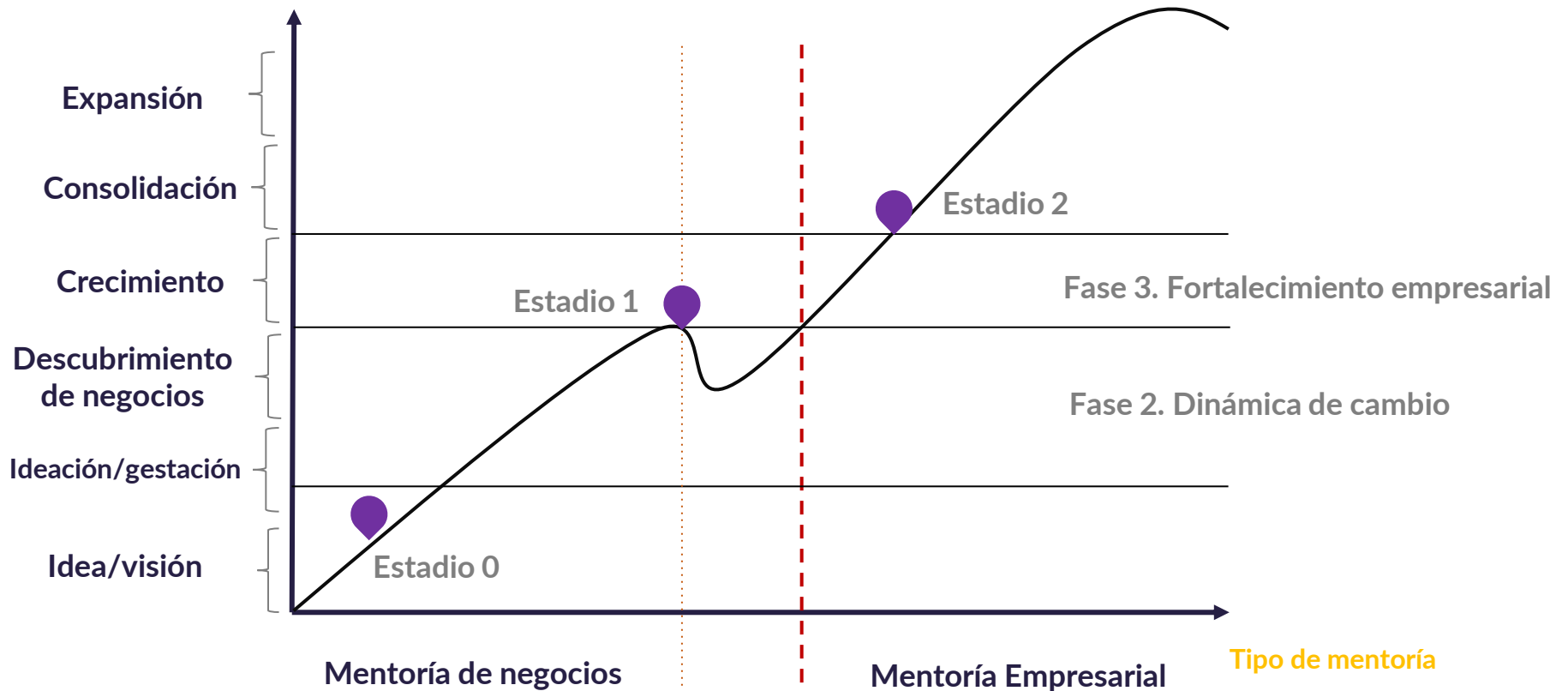
Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

MODELO DE ACOMPAÑAMIENTO



Madurez del emprendimiento vs Fases del modelo de acompañamiento

Madurez del emprendimiento/fase de intervención



La madurez del emprendimiento tecnológico es un proceso gradual, dinámico y evolutivo que se refleja en diferentes momentos y estadios de creación, desarrollo y crecimiento que requieren estrategias, actividades y herramientas de intervención propicios cada uno ellos.

Fases



ESTADIO 0. *Identificación del emprendimiento
(visión/idea)*

Nombre de la iniciativa:

Burn Care Pro
Nueva marca: BurnAid

Descripción/idea/visión de la iniciativa:

Es una aplicación que permite dar atención a un paciente quemado que llega a urgencias. La aplicación da la posibilidad de la toma de algunos datos sobre el incidente en el que ocurrió la quemadura y además de eso se toman fotos de las quemaduras y calcular el porcentaje de área quemada. Con esto se puede determinar la cantidad de líquidos que requiere el paciente de acuerdo con una fórmula científica que da la medida exacta cómo se debe tratar el paciente.

Componente tecnológico:

Es una app que trabaja con inteligencia artificial que toma datos e imágenes relacionadas con la quemadura y determina el tratamiento a seguir

Foco de impacto:

Médicos generales que hacen su servicio rural. Clínicas y hospitales de urgencias en zonas apartadas. Empresas con unidades de atención médica. Empresas con labores de riesgo relacionadas con potenciales quemaduras.

Mentor Senior:



Juan Carlos Loaiza B.



Joaquín Alfredo Díaz
Granados Zuñiga



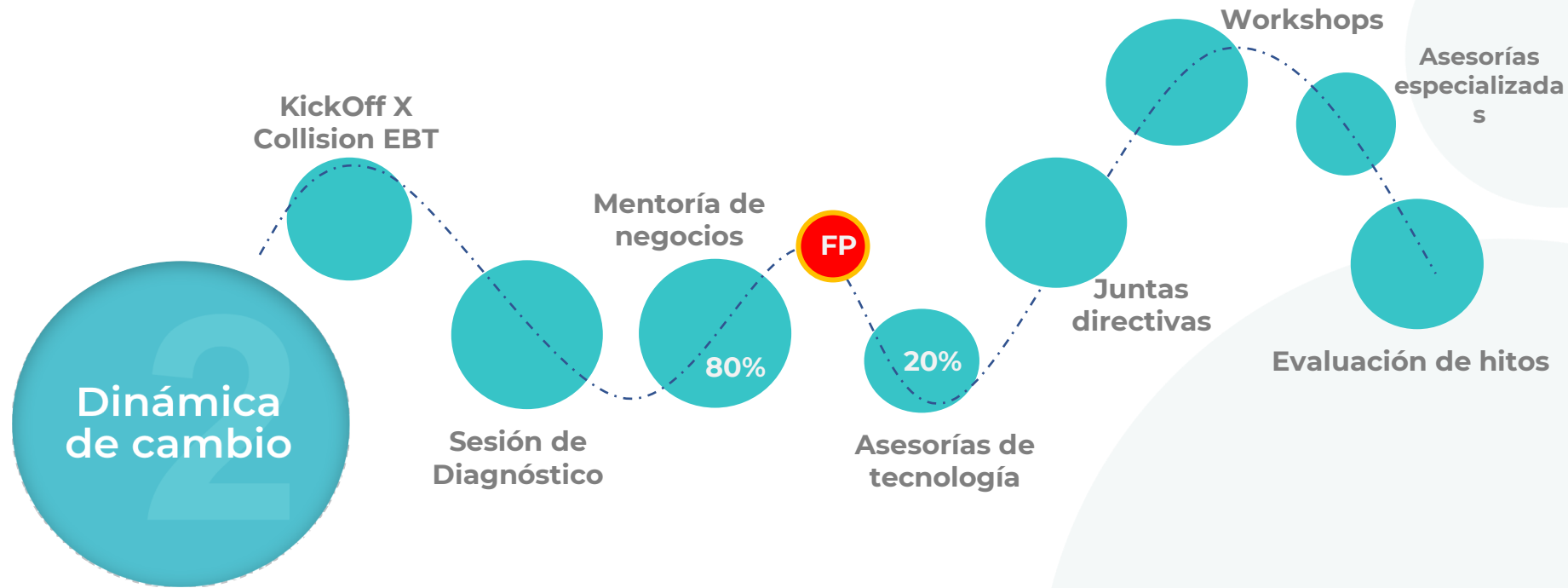
Raúl Octavio Polo Gallardo



Said Henriquez Saker







FASE II. DINAMICA DE CAMBIO

Fase 2. Actividades



Acompañamiento técnico y a la medida en validación de modelo de negocio, sofisticación tecnológica, empaquetamiento de productos y habilidades empresariales.

CRONOGRAMA FASE 2

ACTIVIDAD	AGOSTO			SEPTIEMBRE				OCTUBRE		
	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3
Sesión de inicio - KICK-OFF										
Sesión de Diagnóstico CAJA NEGRA										
Construcción PLAN DE TRABAJO										
Mentorías de Negocios										
Validación y experimentos de mercado										
Asesoría de tecnología										
WORKSHOPS TEMATICOS			W1		W2	W3		W4	W5	
Asesorías TEAMATICAS										
CAPSULAS DE CONOCIMIENTO										
FIRE PITCH										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Hilo conductor del acompañamiento

Semana 1 - Semana 8

Semana 11 - Semana 15

Abre la caja negra



Arma el plan de trabajo

CENTRADO EN LOS CLIENTES:BM

Explora y descubre → Diseña y co-crea



Pivotea

Valida y aprende

DESARROLLO DE PROTOTIPO FUNCIONAL



Construir MVP - Experimentos de validación



Testea y genera tracción



Go-to market/Lanzamiento



Empaquetamiento de producto/servicio

FASE II. DINÁMICA DE CAMBIO

Implementación Fase 2. Dinámica de cambio

Mentoría de negocios

- Abre la caja negra

- Plan de trabajo y métricas focus

- Diseño del modelo negocios

- Validación del modelo negocios

- Propuesta de valor /elemento de novedad

- Segmentación de clientes

- Monetización

- Fire pitch

Asesoría tecnológicas

Asesorías de temáticas

Workshops & masterclass

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Nota: En esta sección se debe relatar como se implementó el modelo de intervención, en términos del proceso, hitos y resultados del acompañamiento.

Link de evidencia (BITACORA)

Descripción de la Intervención ¿Qué? ¿Cómo?

En esta etapa inicial del programa se hace el reconocimiento de la iniciativa y se lleva a cabo el diagnóstico de la misma. Para poder hacer el diagnóstico se utiliza el formato base entregado por Collision en el que se priorizan la descripción de la empresa, su modelo de negocio, el foco y mercado objetivo y se detalla el alcance del proyecto.

Resultado de la intervención

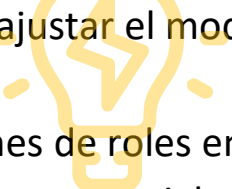
Como resultado de esta etapa se puede comprender el alcance del proyecto: Son tres integrantes del equipo, un médico, un doctor en salud y un administrador de empresas. Tienen como objetivo desarrollar una app que permita diagnosticar por medio de fotografías y el uso de inteligencia artificial pacientes con quemaduras de cualquier nivel. El resultado del diagnóstico debe ser un tratamiento específico basado en una fórmula que se aplica por medio de un algoritmo. El modelo de negocio estará basado en suscripciones que serán pagadas por los médicos e instituciones médicas.

Link de evidencia

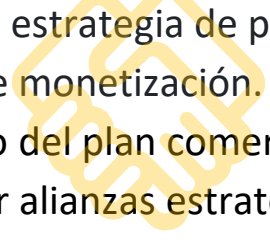
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lkynwL5x4SfWv4H-ThNF6FVGqVhIxkVW/edit?usp=drive_link&oid=112119400813106391615&rtpof=true&sd=true

INICIATIVA

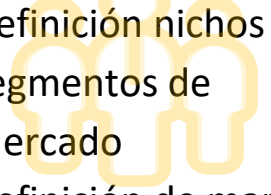
FUNDADORES

- 
- Revisar y ajustar el modelo de negocio.
 - Definiciones de roles en la estructura empresarial

NEGOCIO Y COMERCIAL

- 
- Diseñar la estrategia de precios y los modelos de monetización.
 - Desarrollo del plan comercial.
 - Establecer alianzas estratégicas con instituciones de salud y empresas del sector médico.

MERCADO

- 
- Definición nichos y segmentos de mercado
 - Definición de marca e identidad corporativa
 - Estrategia de comunicación hacia públicos objetivos con especial énfasis en médicos.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kynwL5x4SfWv4H-ThNF6FVGqVhIxkVW/edit?usp=sharing&oid=112119400813106391615&rtpof=true&sd=true>

INICIATIVA

TECNOLOGÍA

- Desarrollo y funcionalidad de la App con las últimas tecnologías y mejoras de seguridad.
- Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo
- Desarrollar la interfaz de usuario de la aplicación para una experiencia más intuitiva.

FINANCIERO

- Desarrollo del plan financiero
- . Inicio de la asesoría financiera con miras a tener planeación financiera del aplicativo para 2023.

PROPIEDAD INTELECTUAL

- Desarrollo de documento legales de protección del negocio
- Evaluar y proteger la propiedad intelectual de la aplicación.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lkynwL5x4SfWv4H-ThNF6FVGqVhIxkVW/edit?usp=sharing&oid=112119400813106391615&rtpof=true&sd=true>

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS									
NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Burn Care Pro			MENTOR SENIOR		Juan Carlos Loiza B.		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia (Objetivos)	Acciones (¿dependen al caso?)	Responsable	Tiempo (Semana a semana) (¿dependen al caso?)	MÉTRICA FOCUS (Indicador que Impacta)	METAS (Cuantificable y medible en el tiempo)	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Revisar y ajustar el modelo de negocio.	Hay que desarrollar el modelo de negocio para poder entender a qué se va a dedicar exactamente la empresa.	Equipo de Fundadores. Mentor	sept-30	% de desarrollo del modelo de negocio	Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Canvas de modelo de negocio	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Diseñar la estrategia de precios y los modelos de monetización	Definición de precios y modelo de monetización en compañía del mentor y del asesor comercial. Puede requerirse asesoría del financiero.	Equipo, mentor y asesor comercial. Asesor financiero	sept-30	% de desarrollo del modelo Canvas	Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Canvas de modelo de negocio	100 %
NEGOCIO Y GESTIÓN COMERCIAL	Desarrollo del plan comercial. Establecer alianzas estratégicas con instituciones de salud y empresas del sector médico.	Elaboración del plan comercial en conjunto con el asesor comercial del programa.	Equipo de Negocio y Gestión Comercial. Mentor	oct-30	% de desarrollo del plan comercial - # de alianzas concretadas	% de desarrollo del plan comercial - Firmar al menos 3 acuerdos de colaboración con instituciones de salud y empresas del sector en las primeras 4 semanas.	Desarrollo del plan comercial con asesor y mentor. Firma de acuerdos y evaluación del impacto.	Arrancan sin plan comercial. Tienen algunos contactos con los que pueden desarrollar alianzas	40 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Contar con una imagen de marca y un manual de manejo. Desarrollar la interfaz de usuario de la aplicación para una experiencia más intuitiva.	Desarrollar junto con el asesor de branding la marca del servicio. Construir el branding de las interfaces gráficas.	Equipo de Diseño y Branding Tecnológico	oct-15	% de desarrollo de la marca y de las interfaces gráficas	Contar con una marca, un manual de marca e interfaces gráficas.	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	No hay desarrollo gráfico	50 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Construcción del plan de marketing con el asesor correspondiente y el mentor	Equipo de Marketing y Comunicaciones	oct-30	% de desarrollo del plan de marketing	Contar con un plan de marketing estructurado	Asesoría en la construcción del plan de marketing y comunicaciones por el asesor y el mentor	No hay plan de marketing y comunicaciones	20 %
TECNOLOGÍA	Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo	Realizar pruebas de usuario y análisis de experiencia de usuario (UX) para identificar áreas de mejora en la interfaz. Implementar cambios según el feedback de los usuarios.	Equipo de tecnología	oct-30	% de desarrollo de UX-UI del aplicativo	Desarrollo de usabilidad para el aplicativo al 100 %	Asesoría en la usabilidad y manejo del aplicativo por parte del equipo de Audacia y del mentor	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	50 %
TECNOLOGÍA	Desarrollar y funcionalidad de la App con las últimas tecnologías y mejoras de seguridad.	Desarrollo del aplicativo por parte del equipo de Audacia según el requerimiento técnico entregado por el equipo de BURN Care	Equipo de Tecnología. Equipo de fundadores. Mentor.	oct-15	% de desarrollo del aplicativo	Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Hay una descripción del aplicativo como alcance técnico	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	30 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero	Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor	Equipo de Fundadores. Asesor financiero. Mentor	oct-15	% de desarrollo del plan financiero	Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	No hay plan financiero	40 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo de documento legales de protección del negocio	Elaboración de: tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos	Equipo de Fundadores. Asesor legal. Mentor	oct-30	% de desarrollo de los documentos	Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	No hay documentos de protección	20 %
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Evaluar y proteger la propiedad intelectual de la aplicación.	Realizar un análisis de propiedad intelectual y tomar las medidas necesarias para proteger la tecnología y los derechos de autor de la aplicación.	Equipo de Propiedad Intelectual y Mecanismos de Protección	oct-30	% de desarrollo documentación de propiedad intelectual y medidas de protección implementadas.	Asegurar que toda la propiedad intelectual esté documentada y protegida legalmente.	Evaluación de la protección de la propiedad intelectual.	No hay documentos de protección	20 %

Resultado de la intervención

Elaboración de un plan de trabajo para las próximas semanas de trabajo (hasta octubre). Se incluyen las labores que deben desarrollar los emprendedores, las tareas destinadas a trabajarse con cada asesor y el desarrollo del PMV que se llevará a cabo por el equipo de Audacia. También hay unas métricas definidas.



Descripción de la Intervención ¿Qué? ¿Cómo?

Con el diagnóstico realizado y el plan de trabajo elaborado se desarrolla la mentoría muy enfocada en construir el modelo de negocios y el PMV. También se busca construir una nueva marca con apoyo del asesor de branding, desarrollar un plan de marketing digital con el asesor correspondiente y construir plan comercial y plan financiero. Las mentorías se llevan a cabo en paralelo con las asesorías.

Resultado de la intervención

Como resultado de esta etapa se desarrolla un Canvas que cuenta con el modelo de negocio estructurado de la iniciativa. También quedan planteados los primeros modelos de monetización. Por otro lado, se avanza en el desarrollo de la nueva marca que es BurnAid y en los planes de marketing digital, financiero y comercial.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lkynwL5x4SfWv4H-ThNF6FVGqVh1xkVW/edit?usp=sharing&oid=112119400813106391615&rtpof=true&sd=true>

Pruebas de validación

Para la validación del negocio se desarrollan una serie de encuestas a potenciales usuarios del aplicativo. Este informe analiza los resultados de una encuesta dirigida a profesionales de la salud, con el fin de evaluar la pertinencia y utilidad de esta aplicación. La mayoría de los encuestados (80%) son médicos jóvenes, con edades comprendidas entre los 20 y 30 años. El 60% de ellos trabajan en clínicas privadas y el 40% en hospitales públicos.

Los resultados muestran una alta receptividad hacia BurnCare. Los encuestados perciben la aplicación como una herramienta sumamente útil para el diagnóstico y tratamiento de pacientes quemados, lo que indica una clara necesidad en el campo médico.

Más del 90% de los encuestados considera que una aplicación como BurnCare tendría una utilidad alta o muy alta en su práctica clínica. Esto refuerza la relevancia y pertinencia de esta herramienta.

Los resultados de la encuesta reflejan una fuerte necesidad y receptividad hacia la aplicación BurnCare. Se valora mucho que directamente facilita el diagnóstico y tratamiento de pacientes quemados. Aunque el uso percibido es moderado, se espera que la aplicación se convierta en una herramienta esencial para profesionales de la salud. Las sugerencias proporcionadas por los encuestados ofrecen valiosas indicaciones para mejorar y hacerla aún más efectiva en el manejo de pacientes quemados.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/folders/1nyRINyKEAIRHP-A-33a2rmGPXLIUFN83?usp=drive_link

Evolución del Modelo de negocios

El modelo de negocio inicia con un aplicativo para el diagnóstico de pacientes con quemaduras. Se le introduce el uso de la Inteligencia Artificial gracias al apoyo de Audacia. No hay mayor claridad sobre los modelos de monetización a aplicar. Hay un foco de potenciales clientes y usuarios inicial definido por los miembros del equipo. Se inicia la elaboración de un canvas de modelo de negocio con el aporte de la experiencia de cada miembro del equipo y del mentor.

Para poder aterrizar el modelo de negocio se llevan a cabo varios ejercicios anteriores que les permite a los miembros del equipo entender con mayor claridad hacia donde deben enfocar la iniciativa. Se trabaja en el DOFA, lienzo de la propuesta de valor, mapa de empatía y todos los ejercicios de validación. De acá se extrae importante información que permite la modelación del canvas de modelo de negocio.

Como actividad final se desarrolló el canvas de modelo de negocio en el que se definen públicos objetivo, aliados, modelos de ingreso, actividades claves, recursos claves y se le introduce la propuesta de valor: Automatizar mediante IA el diagnóstico y el tratamiento inicial de pacientes quemados de una forma sencilla, rápida y confiable. Los ingresos provendrán de suscripciones a la plataforma y en un mediano plazo de la venta de data recopilada en el aplicativo.

Link de evidencia

https://drive.google.com/file/d/1rQqL54evQ-M-0aCKibHzano6cGC0A_2L/view?usp=sharing

Modelo de negocios Final

CANVA BURN PRO				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Audacia. Collision. Entidades Médicas. Personal Médico.	Desarrollo de la marca. Desarrollo PMV. Desarrollo Plan Comercial. Desarrollo Plan Mercadeo. Desarrollo Plan Financiero.	Automatizar mediante IA el diagnóstico y el tratamiento inicial de pacientes quemados de una forma sencilla, rápida y confiable.	Relacionamiento con personas claves y decisores. Por medio de videollamadas, conversaciones en persona y whatsapp. Con usuario final por medio de una línea de whatsapp que brindará soporte inmediato.	EPS e IPS. Universidades.
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Base de datos de quemaduras para alimentar la IA. Equipo de desarrollo de software. Almacenamiento base de datos en la nube AWS. Cirujano Plástico y reconstructivo con conocimiento en quemaduras. Equipo Comercial.		Con clientes: Videollamada, whatsapp, sitio web. Marketing Digital: LinkedIn, mailing. Con usuario: Descarga de plataforma por medio de App Store o Play Store.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		RIESGOS	FUENTES DE INGRESO	
Desarrollo de la Plataforma. Recurso Humano desarrollo. Mantenimiento Plataforma (Horas de desarrollo y herramientas como AWS y Heroku). Equipo comercial. Gastos en Mercadeo. Gastos operativos y administrativos.		Riesgo de politización de la salud en Colombia. Riesgo falta de precisión tecnología.	Suscripción de la plataforma. Venta datos de uso.	

Link de evidencia

https://drive.google.com/file/d/1rQqL54evQ-M-0aCKibHzano6cGC0A_2L/view?usp=drive_link

Descripción de la Intervención ¿Qué? ¿Cómo?

Durante esta etapa se logró el desarrollo de varias actividades entre las que se encuentran:

1. DOFA
2. Mapa de empatía
3. Lienzo propuesta de valor
4. Canvas de modelo de negocio
5. Ejercicios de validación

La actividad más importante se constituyó en los ejercicios de validación, puesto que gracia a ella se logró recoger la información necesaria para poder abarcar la ceración de los demás documentos que hacen parte de esta etapa.

Resultado de la intervención

Como resultado de esta etapa se alcanzan dos objetivos claves:

1. Estructuración del modelo de negocio a trabajar.
2. Definición del alcance del PMV que se entrega a Audacia para que pueda hacer el desarrollo del aplicativo requerido.

También vale la pena destacar un logro alcanzado a nivel de equipo y es el fortalecimiento del trabajo en equipo y de la cohesión del mismo. Venía muy desunidos y se ha logrado que trabajen en conjunto y aporten desde cada una de sus especialidades.



Resultado de la intervención

Comercial

1. Plan comercial base.
2. Modelo de negocio
3. DOFA
4. Propuesta de valor

Gobierno Corporativo

Definición de roles en la estructura organizacional de la iniciativa

Financiero

1. Estudio de costos
2. Primer modelo financiero
3. Definición de modelos de monetización

Branding

Marca
Manual de marca
Piezas con identidad corporativa

Marketing

Journey, buyer persona, plan de marketing inicial

Propiedad Intelectual

Revisión marca
Revisión sobre propiedad intelectual del desarrollo

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/folders/1nyRINyKEAIRHP-A-33a2rmGPXLIUFN83?usp=drive_link

ESTADIO 1. *Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)*

En esta etapa se trabajó especialmente en el desarrollo del PMV y la validación del negocio a partir de la utilización de las herramientas necesarias para lograr cumplir el objetivo. El equipo inicio un poco desunido, pero con la mentoría se les logró acercar al proyecto y que desarrollaran cohesión entre ellos. El líder del equipo es la persona que más compromiso tiene en el proceso. Es necesario que el comercial entienda su posición en la organización y que no genere enfrentamientos.

Se desarrollaron el plan financiero base y el plan comercial. También se alcanzó una nueva marca que es BurnAld. Se desarrolló el plan de comunicaciones y marketing digital, con lo que la empresa queda lista para iniciar su actividad comercial con miras a iniciar operaciones y conseguir clientes y usuarios.

Describir el estado de madurez no 1 que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento

ESTADIO 1. Métricas focus

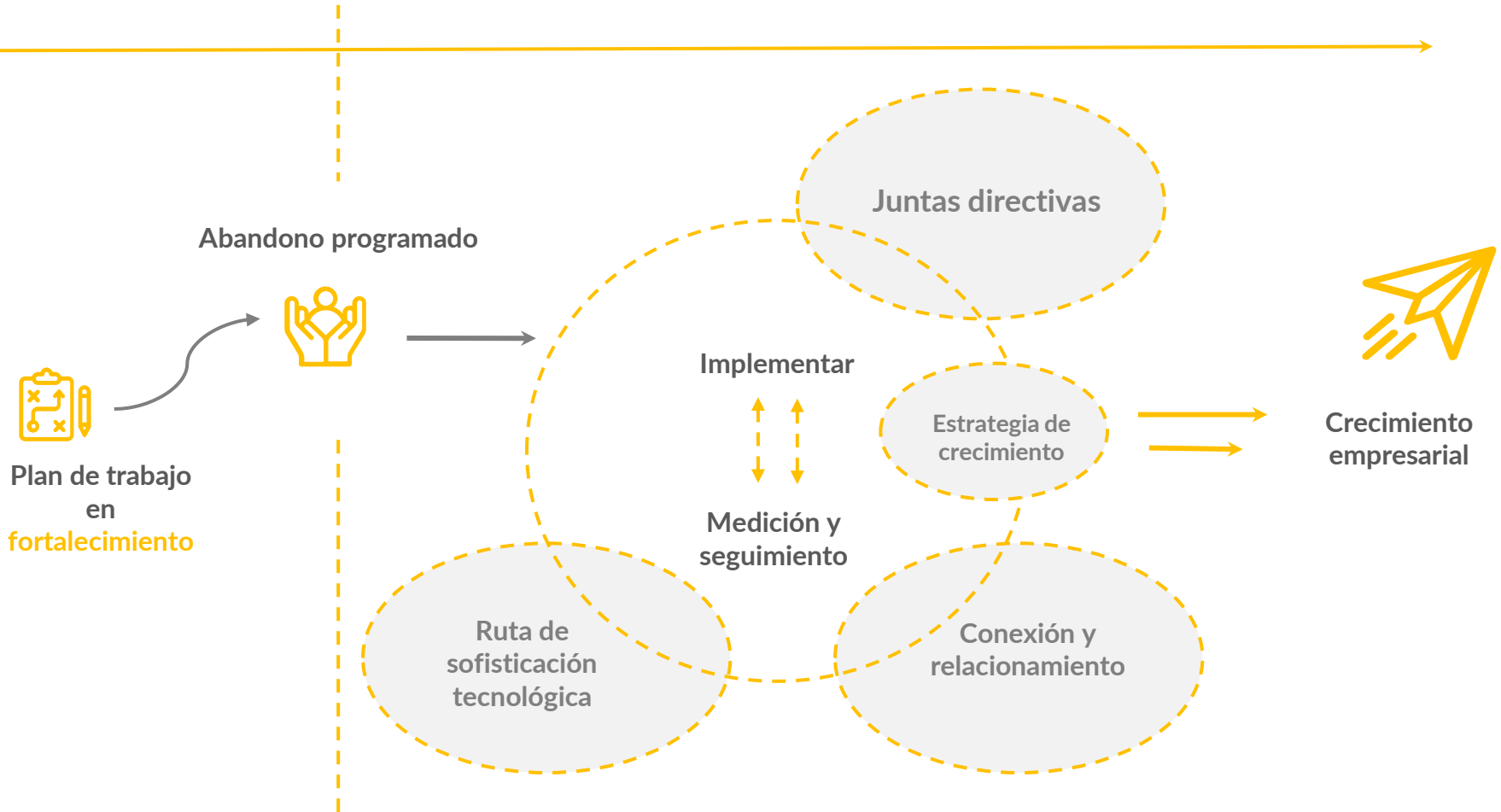
Cuadro de métricas focus

INDICADORES - KPIS				
Indicaciones:	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.			
KPIs TRANSVERSALES	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	ND	ND	ND
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios (validación)	0	106
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos directos	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	ND	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	ND	ND	ND
	Interes de compra	Clientes interesados	0	2
	Nuevas Alianzas realizadas	Reuniones realizadas	0	2

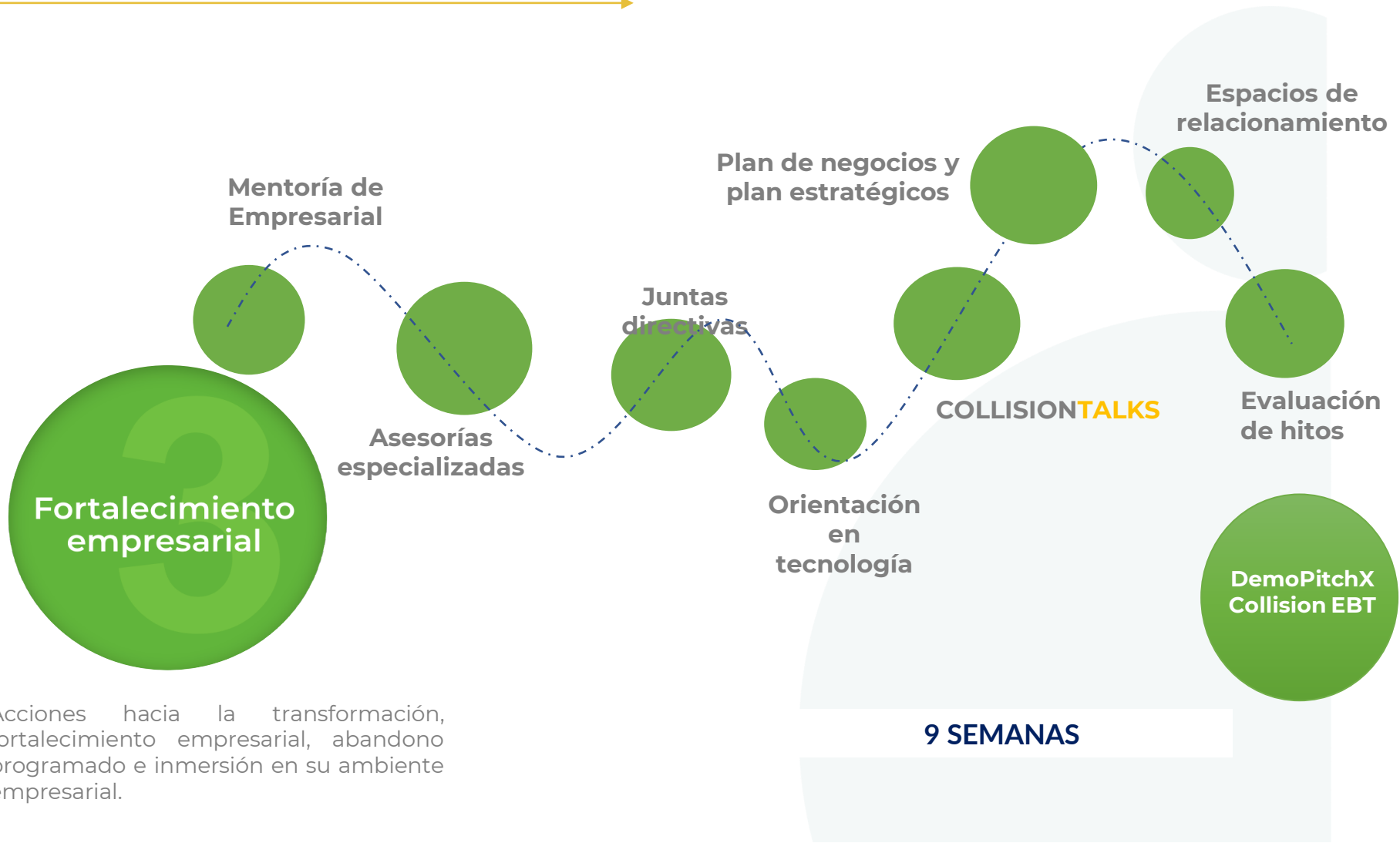
Para esta etapa hay importantes logros como el desarrollo del modelo de negocio a partir de la definición de la propuesta de valor, DOFA y ejercicios de validación. Se deja listo el alcance del PMV y se le entrega a Audacia. El equipo define sus roles y se hacen los primeros contactos comerciales para presentar la iniciativa. El proyecto es bien recibido en las primeras reuniones de presentación y hay un interés manifiesto que se logra detectar en estas reuniones y en las encuestas realizadas como parte de los ejercicios de validación.

FASE III. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Estrategia de trabajo: Fase III Fortalecimiento empresarial



Fase 3. Actividades



Acciones hacia la transformación, fortalecimiento empresarial, abandono programado e inmersión en su ambiente empresarial.

CRONOGRAMA FASE 3

ACTIVIDAD	OCTUBRE	NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
Mentorías de Negocios					◆		◆		
Asesorías ESPECIALIZADA									
Orientación Técnicas	SESIONES DE ORIENTACIÓN TECNICA (OFFICE HOURS)								
WORKSHOPS TEMATICOS	w1		w2		w3		w4		
Espacios de CON	Conexión empresarial y networking								
JUNTAS DIRECTIVAS	JD1			JD2			JD3		
Kit de protección tecnológica (PI)									
Plan de negocios - Plan estratégico									
DEMO DAY									
	1	2	3	4	5	6	7	8	

Contenido

Fase 3. Fortalecimiento empresarial

- Mentoría empresarial
- Espacios de conexión y relacionamiento
- Juntas directivas
- Workshops & masterclass
- Evaluación de hitos de acompañamiento
- Métricas focus
- Demo Day

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

Nota: En esta sección se debe relatar como se implementó el modelo de intervención, en términos del proceso, hitos y resultados del acompañamiento.

ESTADIO 2. *Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)*

Como su nombre lo indica esta es la etapa en la que se fortalece todo el emprendimiento. Es una etapa de trabajo conjunto con Audacia para lograr contar con un PMV que permita desarrollar la actividad comercial. En esta etapa se finalizan todas las tareas que quedan pendientes de la etapa anterior como son:

1. Plan financiero
2. Plan estratégico
3. Plan comercial
4. Plan de marketing y comunicaciones
5. Entrega PMV

La iniciativa queda estructurada para avanzar en su estrategia comercial, que hasta el momento han desarrollado de manera muy tímida por no contar con el PMV. Cuentan con un pitch desarrollado en compañía del asesor especializado. Se abren nuevos horizontes para el aplicativo pues se puede ver que la tecnología puede replicarse para otras actividades médicas. Se le recomienda al equipo trabajar más en la cohesión entre ellos.

Describir el estado de madurez no 2 que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento

ESTADIO 2. Métricas focus

Cuadro de métricas focus

INDICADORES - KPIS				
Indicaciones:	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.			
KPIs TRANSVERSALES	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	ND	ND	ND
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios (validación)	106	106
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos directos	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	ND	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	ND	ND	ND
	Interes de compra	Cientes interesados	2	3
	Nuevas Alianzas realizadas	Reuniones realizadas	2	3

Esta etapa está dedicada a la aceleración del emprendimiento y se concentran todos los esfuerzos en finalizar tareas pendientes como son: plan estratégico, plan financiero, PMV, plan comercial y estrategia de comercialización. El equipo trabaja para la finalización de estas tareas en compañía de los asesores especializados y del mentor

Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (E0-E1-E2)

Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

Estadio 0. Identificación del emprendimiento (visión/idea)

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

Métricas focus finales (fase 2 y fase 3) – (Cuantitativos y cualitativos)

Nota: esta sección es para resumir y relatar el proceso de intervención desde su estadio 0. pasando por el estadio 1. y finalizando con el estadio 2.

La iniciativa termina muy fortalecida gracias a que ya cuentan con varios documentos que les permitirán avanzar en su actividad empresarial. Se hace entrega final por parte de los asesores de lo siguiente:

1. Plan financiero
2. Plan estratégico
3. Plan comercial
4. Plan de marketing y comunicaciones
5. Entrega PMV

La iniciativa ha empezado con el desarrollo de su estrategia comercial como principal actividad en la que deben enfocar esfuerzos durante los siguientes meses. Se hace una planeación de las demás actividades que deben desarrollar durante los meses siguientes como son:

- 1, Reuniones comerciales
2. Evolución de su PMV desde la parte técnica para convertirlo en un aplicativo que se pueda entregar al público.
3. Estructuración de un modelo societario que pueda viabilizar el proceso de comercialización.

Describir la transformación y cambio que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento desde el estadio 0, 1 y 2.

Métricas focus FINALES

Cuadro de métricas focus

METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?)	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	Semana 18
Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	100%
Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	100%
Estructuración del plan comercial	Contar con plan comercial detallado	90%
Contar con una marca, un manual de marca e interfaces gráficas	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	100%
Contar con un plan de marketing estructurado	Asesoría en la construcción del plan de marketing y comunicaciones por el asesor y el mentor	100%
Desarrollo de usabilidad para el aplicativo al 100 %	Asesoría en la usabilidad y manejo del aplicativo por parte del equipo de Audacia y del mentor.	90%
Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Desarrollo del PMV por parte de Audacia en proceso.	100%
Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	100%
Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	90%
Asegurar que toda la propiedad intelectual esté documentada y protegida legalmente.	Evaluación de la protección de la propiedad intelectual.	40%

Como resultado del proceso de acompañamiento y aceleración del emprendimiento se cuenta con una iniciativa fortalecida en diferentes aspectos claves que se pueden ver en el cuadro adjunto. El resultado clave esperado por el equipo es el PMV que fue recibido por el equipo para validación y ajustes. Ya hay plan de negocios, financiero y estratégico. También se cuenta con una marca definida y un plan de marketing y comunicaciones. Están listos para iniciar operación.



El conocimiento
es de todos

Minciencias



COLLISION_{EBT}

La explosión de la innovación

