

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA – DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL:					
		Green Oil Project		MENTOR SENIOR:	
				Hayeth Askar Akle	
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	Tienen experiencia en la comercialización y distribución de productos cosméticos a base de CBD, quieren incursionar en productos farmacéuticos a base de CBD existe desconocimiento en la industria farmacéutica, en su equipo no tienen un médico pero si tienen químicos que pueden aportar conocimiento valioso dentro de la investigación	Tienen experiencia en comercialización de productos con CBD	No tienen dentro de su equipo un médico	
	CAPACIDAD DE GESTION	Se encuentran con total disponibilidad para dedicarle al proyecto	Son personas que están dispuestas a sacar el proyecto adelante	Desconocimiento	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Dos Fundadores involucrados: Piero y Carlos	N/A	N/A	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	La participación son por partes iguales (3 Fundadores)	N/A	N/A	
	INVERSIONES FUNDADORES	Inversión en Green Oil Projects actualmente solo inversión de tiempo por parte de los fundadores.	N/A	No tienen caja para soportar la operación, es necesario conseguir otros recursos alternos.	
	GOBIERNO CORPORATIVO	Si tienen gobierno corporativo pero se recomienda revisar para hacer mejora en su composición	No han tenido	Empresa se encuentra constituida con gobierno corporativo establecida	Hay que revisarlo para validar una actualización o se encuentra bien definido
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Actualmente el producto se encuentra en investigación para aprobación en Colombia, En EEUU ya se encuentra en comercialización	Producto testado y en proceso de distribución y comercialización en Estados Unidos.	Existen farmacéuticos de gran poder que pueden sepultar rápidamente a Green Oil projects	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Alivia los síntomas producidos por la enfermedad "Parkinson"	Alivia inmediatamente los síntomas	No cura la enfermedad	
	DIFFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Distribución de un producto farmacéutico natural que no causa efectos secundarios	Medicamento natural que no causa efectos secundarios	existe un porcentaje de personas mayores de 50 años que consideran que el CBD es un producto adictivo que les hará daño a su cuerpo, hay desconocimiento en el tema	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	En Colombia hay mas de 220.000 personas detectadas con Parkinson, el cual permite que el producto que vas a comercializar sea escalable	Cada día la población de personas diagnosticadas con Parkinson va en crecimiento. En el año 2016 hasta 2020 habian 148.000 personas diagnosticadas, en el año 2023 hay	N/A	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	No cuenta con un modelo de ingreso actual, el objetivo es crearlo en el programa	N/A	N/A	Aún no tienen conocimiento
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Aún no cuenta con una estrategia de marketing	N/A	N/A	Aún sin estrategia de Marketing
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Conocimiento en la comercialización en líneas cosméticas con CBD, hay desconocimiento en la línea farmacéutica, dentro de su equipo no hay un médico	Experiencia en comercializar productos tópicos con CBD	No tiene experiencia en productos farmacéuticos con CBD	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Personas diagnosticadas con Parkinson	La cifra de personas diagnosticadas va en crecimiento	N/A	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	22.000 personas diagnosticadas con Parkinson	Cifra en crecimiento	Desconocimiento farmacéutico en la regulación Colombiana	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Invíma	N/A	N/A	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Actualmente el producto se encuentra comercializando En Estados Unidos, pero Green Oil projects no hace parte del negocio en este país, Green se convierte como una figura comercializadora del producto.	Tomar la comercialización y distribución del producto	N/A	
	POTENCIALES AJUANZAS ESTRATEGICAS	Sector Farmacéutico, Farmacias, Medicos naturistas y con especialidades en medicina interna, General	Amplio mercado para comercializar el producto	Laboratorios con gran capacidad de negociación en el mercado, Green, no es fuerte.	Los competidores directos son fuertes en el mercado nacional
TECNOLOGÍA	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Procaps	N/A	N/A	No cuenta con producto tecnologico
	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Aún no tienen producto tecnologico	proximamente se validará en el programa	N/A	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Aún se desconoce	N/A	N/A	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Producto se encuentra etapa de comercialización en Estados Unidos pero en Colombia se debe validar y realizar estudios pertinentes según exigencias de invima e investigación por medio de laboratorios químicos- farmacéuticos	N/A	N/A	
FINANCIERO	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Aún no tiene	N/A	N/A	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	Se encuentran esperando la aprobación de una patente en EEUU y Latinoamérica por parte de la empresa aliada de Estados Unidos	La patente del producto próxima en salir	N/A	
	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Aún no tienen historial de financiación	N/A	No tiene historial de financiación	
	VENTAS Y MARGENES	Aún se desconocen los márgenes de producto, pero los emprendedores comentan que el producto se puede ofrecer en diferentes sectores poblacional ya que los márgenes de utilidad son altos según lo que han dialogado con los dueños del producto en EEUU	N/A	N/A	No tiene ventas y aún desconoce los márgenes
DINÁMICA	COSTOS OCULTOS	Hay desconocimiento aún	N/A	Desconocimiento, hay que trabajarle con financiero	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	No cuentan con una estructura de costo inicial	N/A	No hay estructura de costos	
	TICKET PROMEDIO	No cuentan con Ticket promedio aún (Producto en desarrollo para Colombia)	N/A	No cuentan con un ticket promedio	
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 diagnostico e 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.				