

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL : CVCAR		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	La iniciativa está conformada por un equipo con buen perfil y diverso que comparte una visión unificada. Su fundador, César, combina su formación en contabilidad con un enfoque comercial, respaldado por 8 años de experiencia en el sector automotriz. Esta trayectoria le ha permitido adquirir una comprensión profunda de las necesidades del mercado. Cristian, por su parte, se une a la iniciativa como accionista es Ingeniero en Desarrollo, aporta un sólido bagaje de conocimientos en tecnología y está plenamente capacitado para abordar los desafíos que plantea el programa. Su experiencia en este ámbito garantiza que las soluciones tecnológicas se integren de manera efectiva. El equipo también incluye a Deiver Olivares, un Ingeniero en Sistemas, y a Julio Rodríguez, especializado en Ingeniería Electrónica. Su experiencia complementaria en estas áreas enriquece la base de conocimientos del equipo y fortalece su capacidad para desarrollar soluciones integrales. Osvaldo Gamarra es contador y se encargará de la parte financiera del proyecto.	Experto en el Mercado: Tiene un conocimiento del mercado, identificando oportunidades estratégicas. Excelente en Networking: Es hábil en establecer relaciones valiosas y construir una red sólida de contactos.	Cesar todo lo que hace ha sido empíricamente ya que su perfil es de Contador	Realizar gobierno corporativo
	CAPACIDAD DE GESTION	Su capacidad de gestión es alta, tiene dominio del tema y amplia experiencia comercial.	Red de contacto es alta	No se identificó	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Cesar dispone del 100% del tiempo para su iniciativa, mientras que Cristian, quien posiblemente se unirá a la compañía, tiene alrededor del 50% de su tiempo disponible, las demás personas del equipo disponen del 30%	No Aplica	No Aplica	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Cesar actualmente tiene el 100% de la compañía pero esta en negociaciones con Cristian que quiere entrar en la sociedad, aún no han definido porcentaje.	No se identificó	Cristian es posible socio pero cesar quiere invitarlo al negocio con una participación muy pequeña el cual Cristian no está conforme	
	INVERSIONES FUNDADORES	Cesar ha invertido 50 millones (Registro de Marca, Activos, Plataformas)			
	GOBIERNO CORPORATIVO	No tiene un gobierno corporativo			
NEGOCIO Y COMERCIAL	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Ha participado en Apps, fondo emprendedor	Lleva un recorrido de 8 años en convocatorias y diseñando el modelo	Aún no ha facturado	
	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	El negocio tiene potencial que sea escalable	Escalabilidad		Plan comercial
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Le facilita a las personas llevar un registro de su vehículo desde un cambio de aceite hasta una tecnomecanica, Polizas, etc, de esta manera guarda en su base de datos la hoja de vida de los carros y el consumidor tiene la tranquilidad de estos trámites que casi siempre son olvidados.	Facilitación de la organización y seguimiento, Almacenamiento seguro de información	Privacidad y seguridad de datos: Al almacenar información tan personal y sensible como la hoja de vida de los vehículos en una base de datos, es esencial garantizar la privacidad y seguridad de estos datos.	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Alojamiento de toda la información necesaria para estar al día con impuestos, tecnomecanica, cambio de aceite en una base de datos a través de una plataforma	Centralización de Información	El almacenamiento de información sensible, como datos fiscales y de mantenimiento de vehículos, en una plataforma digital puede plantear preocupaciones de privacidad y seguridad.	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Aparentemente es un negocio escalable.			
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Alianzas y descuentos en los establecimientos			Dependencia de alianzas
MERCADO	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Actualmente no cuenta con una estrategia clara de Marketing	No aplica	No aplica	
	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Amplio conocimiento en la industria, tiene 8 años involucrado activamente en el sector automotriz	Experiencia sólida en la industria	Empírico	Mapa de empatía
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	B2B Establecimientos de autos y concesionarios de autos usados y nuevos //B2C personas dueños de vehiculos que deseen llevar un control sobre su vehiculo.	El modelo se puede enfocar en los dos mercados	No Aplica	Revisar base de datos de posibles clientes
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Desconoce el tamaño del mercado actual	Se presume que existe oportunidad a gran escala para ofrecer el servicio.	Desconocimiento del tamaño de mercado	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	la introducción de la tecnología en talleres o establecimientos del sector de automotriz ya que no estan acostumbrados a usarla.	Eficiencia y Productividad Mejoradas	Resistencia al Cambio	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Aún no operan	Aún no operan	Aún no operan	
TECNOLOGÍA	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Concesionarios, Alcaldia, Talleres.	Hay suficiente oportunidad de validación	No Aplica	
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Tuerkas de Chile y Alfred(Bogotá), R5	No aplica	Existen empresas similares	
	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Cuenta con una app para Android pero no está en funcionamiento.	No Aplica	No Aplica	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	no cuenta con producto desarrollado	No Aplica	No Aplica	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Cuenta con una App pero no esta en funcionamiento	Tiene una App	La App no esta en funcionamiento	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	No tiene actualmente	No tiene actualmente	No tiene actualmente	
FINANCIERO	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	Tiene registrada la marca	Marca registrada	No aplica	
	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	No tiene historial de financiación	No Aplica	No Aplica	
	VENTAS Y MARGENES	No tiene Ventas y desconoce posibles margenes, en construcción	Empresa aún no se encuentra en funcionamiento	Empresa aún no se encuentra en funcionamiento	
	COSTOS OCULTOS	No cuenta actualmente con esta información ni simulada y tampoco real ya que el servicio no lo ofrece aún	No Aplica	No Aplica	Realizar Modelo financiero
FINANCIERO	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	No cuenta con estructura de costos, se determinará en el programa	No Aplica	No Aplica	
	TICKET PROMEDIO	Actualmente no tiene ventas, hay desconocimiento en el tema.	No ha tenido ventas aún	No ha tenido ventas aún	

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.