

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL: ROLEMATCH		MENTOR SENIOR:		HAYETH ASGAR	
ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explique cómo se encuentra la iniciativa en cada interrogante</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Keyla Ilueco es una profesional con formación en ingeniería industrial, lo que le proporciona una sólida base de conocimiento y habilidades en este campo. Su experiencia y destreza en su iniciativa son notables, lo que contribuye de manera significativa a su desempeño sobresaliente en su área de especialización.	Conocimiento técnico especializado.	N/A	
	CAPACIDAD DE GESTION	La capacidad de gestión de Keyla es apropiada para lo que se requiere, dentro de su equipo, hay un consultor tecnológico, otro integrante enfocado en automatizar y monitorear la calidad, también podemos encontrar otro integrante que se encarga de la regulación y comunicación.	Enfoque en la especialización	N/A	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Kella, la fundadora, aspira a mantener el control total del 100% de la compañía y cuenta con la capacidad de invertir tiempo y dedicación plena a su emprendimiento. Aunque la iniciativa cuenta con un equipo adicional de tres personas, quienes pueden dedicar un 20% de su tiempo a RoleMatch, Kella prefiere no involucrarlos en la participación accionaria o la sociedad.	N/A	Se encuentra sola en el emprendimiento, no tiene equipo de trabajo, a pesar que los menciono pero no han trabajado en la iniciativa.	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	La fundadora Kella Ilueco 100%	N/A	N/A	
	INVERSIONES FUNDADORES	Ha tenido una inversión de 2.000.000	N/A	Poca inversión	
GOBIERNO CORPORATIVO	Actualmente no cuenta con gobierno corporativo	N/A		A pesar que se encuentra facturando, aún no tiene modelo corporativo.	
PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES		Actualmente se encuentra aprovechando las asesorías que brinda Macondolab.			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	El modelo actual depende del fundador, es poco escalable, hay que validar y analizar su escalabilidad y rentabilidad.	N/A	Dependencia del emprendedor con la iniciativa.	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Ofrecer orientación a personas que desean potenciar su presencia en redes sociales como LinkedIn, con el objetivo de optimizar su visibilidad y destacar de manera efectiva en las búsquedas de personas genuinamente interesadas en sus perfiles. Esta asesoría no solo es valiosa para aquellos que buscan oportunidades laborales, sino también para quienes desean promover sus servicios profesionales. Además, cabe destacar que esta iniciativa ha logrado ventas que oscilan entre \$250.000 y \$350.000."	Ayuda a las personas en obtener mejor perfil en LinkedIn, esto facilita mejor oferta laboral	Modelo hay que trabajarle en su escalabilidad	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Conocimiento de su fundadora para mejorar perfiles y ser más competitivos a la hora de obtener mejores resultados en plataformas como LinkedIn	Conocimiento del tema	N/A	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	El modelo actual del negocio está altamente ligado al fundador y presenta limitaciones en términos de escalabilidad. Por ende, es crucial llevar a cabo una validación exhaustiva y un análisis detallado de su capacidad para crecer y generar rentabilidad.	N/A	Limitación en su escalabilidad	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Cobro por servicios, valor máximo del servicio \$250.000. No tiene modelo de fidelización			
ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)		Solo manejo Instagram con su marca personal	N/A	No ha creado una comunidad aún	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Kella ha buscado formación y capacitación con expertos que ofrecen cursos digitales especializados en la optimización de perfiles de LinkedIn. Además, cuenta con experiencia previa en una empresa de reclutamiento de personal.	Siempre se encuentra en constante capacitación para avanzar y lograr los objetivos que tiene con su iniciativa	N/A	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Profesionales que buscan potenciar su perfil o curriculum con el propósito de encontrar oportunidades laborales o promocionar sus servicios.	Oportunidad para conseguir un buen trabajo	N/A	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Kella ha investigado que existen 2.6 millones de personas sin empleos en Colombia, esta información no cuenta con un filtro para determinar un buen análisis de mercado ya que se encuentra generalizado.	N/A	La investigación que se realizó fue muy generalizada, hay que segmentarla con el perfil adecuado al enfoque que se le dará a la iniciativa	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	El negocio depende al 100% de Keyla, considerando como la principal barrera que tiene esta iniciativa, se debe trabajar en cómo desarrollar la estrategia para aprovechar su conocimiento y estandarizarlo, de modo que sea escalable.	N/A	Dependencia de una persona para desarrollo del negocio	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Opera con profesionales y cuenta con 9 clientes actualmente	N/A		
POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS		Posibles alianzas con bolsas de empleo			
COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES		Hunty, Getonboard, tequboo	N/A	Los competidores tienen aprox 3 años en el mercado	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Actualmente no tiene desarrollado producto tecnológico	Usa herramientas tercerizadas para perfiles	La herramienta no es propia	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Actualmente lo valida con sus actuales clientes.	N/A	Servicio alto costo	
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	No ha tenido pruebas mínimas, aún no tiene el producto	N/A	N/A	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Aún no tiene nada estructurado	N/A	Depende de aplicaciones externas para perfilar al cliente	
	TITULARIDAD Y PROPIEDAD INTELECTUAL	Aún no tiene nada estructurado	N/A	N/A	
HISTORIAL DE FINANCIACIÓN		No ha tenido historial de financiación	N/A	N/A	
FINANCIERO	VENTAS Y MARGENES	Desconoce márgenes	N/A	Emprendimiento generando ventas y hay un desconocimiento total de sus márgenes y costos.	
	COSTOS OCULTOS	Se desconoce costos ocultos	N/A	N/A	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Desconocimiento de costo inicial	N/A	N/A	
	TICKET PROMEDIO	Su ticket promedio \$350.000	N/A	N/A	
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 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.				