

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL : TISA		MENTOR SENIOR :	HAYETH ASKARAKLE
--	--	------------------------	------------------

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	María Camila es una experta en educación especial e inclusiva, con licenciaturas en primaria, pedagogía infantil e inteligencia emocional.	Experiencia formación especializada	N/A	Realizar gobierno corporativo
	CAPACIDAD DE GESTION	María Camila se destaca en habilidades de gestión en comparación con otros miembros del equipo de trabajo.	tiene alta capacidad para gestionar y relacionamiento	Se encuentra sola en el emprendimiento, no tiene n equipo de trabajo definido	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	María Camila es la socia exclusiva que se dedica al 100% a su emprendimiento, aunque cuenta con un equipo de trabajo en el que Erick Rangel, comunicador social, y Oscar Cantillo, financiero, aportan un 30% de su tiempo a la iniciativa.	N/A	En el equipo no hay un perfil con conocimientos tecnológicos	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	María Camila tiene el 100% de la participación accionaria	N/A	No desea contar con socios en este momento, aunque en la actualidad, debido a la dinámica de los emprendimientos, se sugiere considerar la posibilidad de atraer a un inversor que aporte valor.	
	INVERSIONES FUNDADORES	No ha invertido aún en el negocio.	N/A	N/A	
	GOBIERNO CORPORATIVO	No cuenta con gobierno corporativo	N/A	N/A	
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Actualmente se encuentra aprovechando las asesorías que brinda Macondolab.	Recursividad		
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	El negocio depende 100% de su fundadora, pero es viable su escalabilidad.	A pesar de depender totalmente de la fundadora en la actualidad, el negocio tiene el potencial de ser escalable.	Esto podría limitar la capacidad de crecimiento y desarrollo del negocio si la fundadora enfrenta desafíos personales o limitaciones de tiempo.	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Existe una falencia en los colegios respecto a la educación inclusiva para niños autistas, niños diagnosticados con hiperactividad, entre otras condiciones que alteran el metodo convencional para dar clases, su iniciativa brinda esa conexión necesaria para ayudar a los padres de niños con estas condiciones, estandarizando las diferentes clases dependiendo la necesidad de cada niño, cuenta con una docente tiempo completo que se dedica a dar clases a estos niños.	Alta demanda, poca oferta	N/A	Plan comercial
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Educación inclusiva es su diferenciación del modelo de negocio, ademas porque brinda salidas y realiza programa a diferente sitios de recreación y esparcimiento tanto para niños como sus padres	Calidad de vida para niños con condiciones especiales cognitivas	N/A	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	El negocio depende 100% de su fundadora, pero es viable su escalabilidad.	N/A	Falta de un equipo de trabajo estable	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Brinda un servicio que cobra por hora, tiene a una profesora de planta, le paga un sueldo fijo.	N/A	Se intuye que cobra la hora muy economica	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Ha creado su marca personal construye educación inclusiva, maneja instagram, tiene 173 seguidores pero María Camila comenta la mayoría son sus clientes dando a entender que son efectivos estos seguidores.	Cientes reales	N/A	
	MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Tiene un amplio conocimiento en el mercado dominando cada tema que le compete.	Conocimiento y buen abordaje de lo que ofrece	N/A
MERCADO OBJETIVO DEFINIDO		El mercado objetivo son los padres de niños que tienen condiciones especiales y es necesario una educación adecuada para ellos.	N/A	N/A	
TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO		la validación real son sus ventas mensuales que esta alrededor de los 3.000.000 aún no cuenta con la herramienta tecnológica.	Potencial de clientes	N/A	
BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN		Hay que estandarizar los procesos para llegar a mas gente.		Falta de estandarización de procesos metodologicos	
MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN		Actualmente operan en Barranquilla y Puerto Colombia, el plan de expansión es manejar una plataforma que se maneje un Marketplace de docentes esozialzadas en el tema.	oportunidad de expandirse a nivel nacional	N/A	
POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS		Posibles alianzas con cajas de compensación, colegios. Actualmente tiene una alianza con Autismo Barranquilla.	Alianzas estratégicas	N/A	
COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES		Posibles alianzas con cajas de compensación, colegios. Actualmente tiene una alianza con Autismo Barranquilla.	Alto porcentaje de interés para crear alianzas con Tisa	N/A	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	No tiene producto	N/A	N/A	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	la validación real son sus ventas mensuales que esta alrededor de los 3.000.000 aún no cuenta con la herramienta tecnológica.	N/A	N/A	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	No tiene pruebas minimas ya que aún no tiene la herramienta	Emprendimiento factura sin el producto tecnologico, no depende de el	N/A	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	No tiene aún	N/A	N/A	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No tiene aún	N/A	N/A	
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	No ha tenido financiación	N/A	N/A	Modelo financiero
	VENTAS Y MARGENES	tiene unas ventas aprox de \$3.000.000 y el margen es del 55%	Buen margen	N/A	
	COSTOS OCULTOS	Los desconoce	N/A	N/A	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Adelantó con las asesorías que brinda Macondo un plan financiero, pero no dejó nada concreto y el programa concluyó para su iniciativa.	N/A	Servicio lo ofrece por debajo de lo establecido	
	TICKET PROMEDIO	Su ticket actual \$30.000	Oportunidad de aumentar costo de hora	El valor del servicio tiene el mismo costo a una clase regular	

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.