

COLLISION EBT

La explosión de la innovación

REPORTE

MODELO DEL ACOMPAÑAMIENTO

GREEN OIL PROJECTS



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)

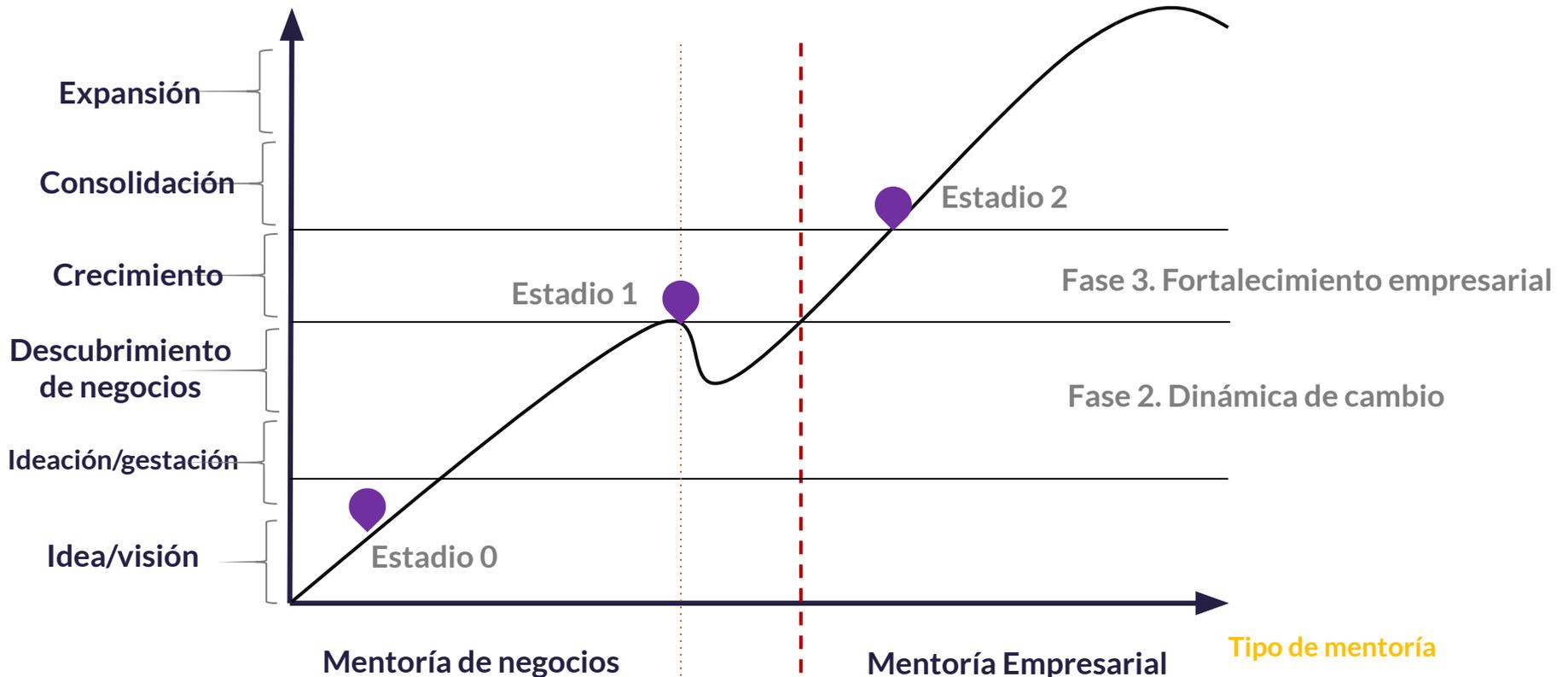
Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

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 propios cada uno de ellos.

Fases



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

Nombre de la iniciativa:

Green Oil projects

Descripción/idea/visión de la iniciativa:

Desarrollo, Producción, Aplicación Y Comercialización Del Coadyuvante Medicinal CBD/CBDa TabBrands Contra El PARKINSON.
El Producto CBD/CBDa es un compuesto derivado de la planta de cannabis, natural y orgánico que ayuda a la producción de DOPANINA en el cerebro. Se plantea ofrecer una alternativa natural y mucho menos costosa.

Componente tecnológico:

Médico virtual: Atención e instrucciones de tratamiento y comportamiento general del seguimiento médico.
tienda virtual: Disponibilidad al cliente de rápida atención y entrega mediante esta plataforma web

Foco de impacto:

Industria 5.0

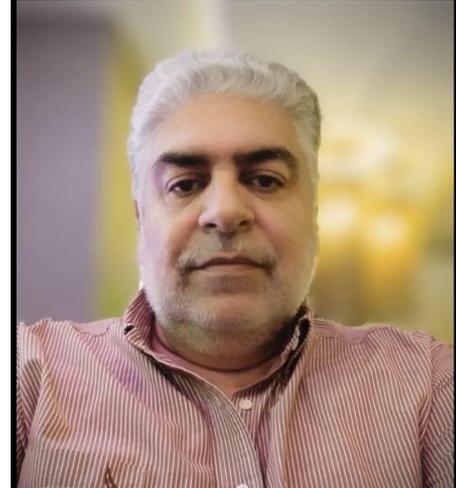
Mentor Senior:



Hayeth Askar



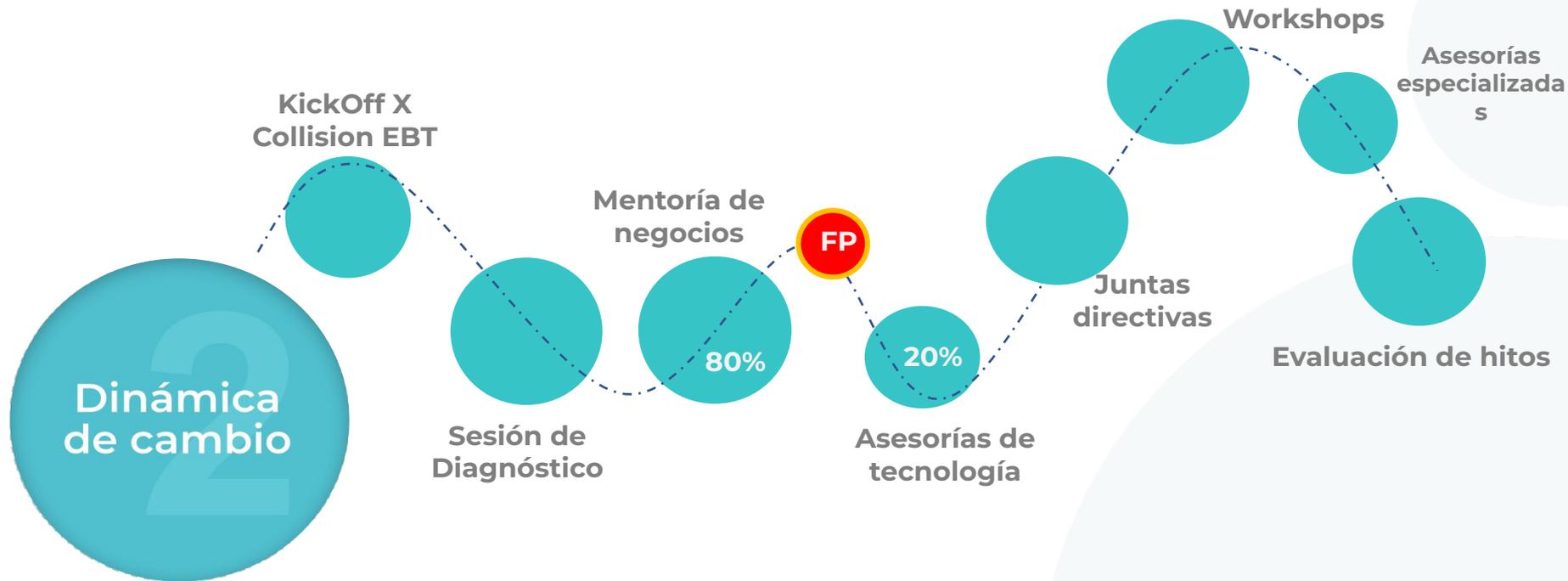
Carlos Hernandez



Piero Moscarella

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



Construir MVP - Experimentos de validación



Testea y genera tracción



DESARROLLO DE PROTOTIPO FUNCIONAL



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)

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Qr92m-_t04s-yGl9Eo5oGHT7ob6-VCV3/edit#gid=422300170

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Se realiza la validación y diagnóstico de la iniciativa, recopilando toda la información necesaria para que los emprendedores puedan comenzar a desarrollar un modelo de negocio basado en la comercialización del producto efervescente con CBD que alivia los síntomas del Parkinson.

En el campo farmacéutico no se cuenta con experiencia por parte de la empresa, sino es a través de productos dermocosméticos.

Debido a la fase en la que se encuentran para el desarrollo del producto farmaco no se tiene claridad en el modelo de negocio y la posibilidad de comercialización en el país o a nivel internacional debido a las restricciones existentes en diferentes países e incluso Estados en EEUU - Caracterización de las semillas principalmente

Resultado de la intervención

Carlos Hernandez y Piero Moscarella Tienen conocimiento amplio conocimiento en el sector empresarial y con productos hechos a base de CBD tópicos. la compañía tiene 3 Quimicos uno de ellos es Mike(USA) los otros dos se encuentran en Barranquilla. En el proyecto hace parte Arturo Arrazola, un Administrador de empresas, se dedicará al área comercial. Es importante destacar que tienen un equipo de trabajo amplio el cual permite a cada quien estar liderando cada area que requiera la iniciativa.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NE0zRecMH3VzMrd6HfgfP47aGxB7Qx0t/edit#gid=1697745524>

INICIATIVA

FUNDADORES

El equipo fundador está compuesto por dos personas clave: Carlos Hernández y Piero Moscarella. Carlos se destaca por sus habilidades en relaciones y lidera Green Oil Projects, mientras que Piero aporta un enfoque comercial sólido, lo que lo convierte en un complemento ideal para impulsar con éxito este proyecto.

NEGOCIO Y COMERCIAL

El modelo es escalable pero tienen la limitante con la comercialización del fármaco porque aún se deben realizar estudios de investigación para que se pueda comercializar libremente en Colombia, el programa trabajará en su viabilidad. ya que tienen un fármaco que promete la solución a muchas personas que sufren de Parkinson, se trabajará para lograr obtener resultados positivos frente a la venta libre en Colombia.

MERCADO

El mercado es amplio y prometedor, ya que hasta el momento no se ha introducido en el país un fármaco con las características específicas del producto que se está desarrollando para este modelo de negocio.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NE0zRecMH3VzMrd6HfgfP47aGxB7Qx0t/edit#gid=1697745524>

INICIATIVA

TECNOLOGÍA

Médico virtual: Atención e instrucciones de tratamiento y comportamiento general del seguimiento médico.
tienda virtual: Disponibilidad al cliente de rápida atención y entrega mediante esta plataforma web

FINANCIERO

Se elabora el modelo de ingreso, se proyectan los costos y gastos de la iniciativa.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Apoyo asesoría Invima,
Diligenciamiento
homologación patente en
Colombia

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NE0zRecMH3VzMrd6HfgfP47aGxB7Qx0t/edit#gid=1697745524>



PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		DIRIGEN EL PROYECTO			SECTOR/INDICIO		Hayah Faber Añe		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia (¿Qué?)	Acciones (¿Responden al Cómo?)	Responsable	Tiempo (Semana a semana) (¿Responde al cuándo?)	MÉTRICA FOCUS (Indicador que impacta)	MEDAS (¿Cuantificable y medible en el tiempo?)	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (GRUPO DE TRABAJO)	Contratos, Review Gobierno Corporativo	Revisar y actualizar si es necesario el gobierno corporativo como lo tienen constituido.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	10 Semanas	100%	Revisar y analizar si es necesario modelo corporativo	100%		
MODELO DE NEGOCIO	Realizar un Business Model Canvas	Validar cada uno de los componentes que conforman el modelo de negocio ya que no tienen nada establecido para Green el Proyecto, es importante la conexión con CICV para validar las propuestas de validación de los componentes del producto con personal experto.	Empresario/Mentor/Asesor especializado/ CICV	12 Semanas	100%	Business Model Canvas	80%		
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Inclusión de ventas, Monetización, validación de modelo comercial, Review un directorio comercial de empresas.	Validar tamaño del mercado, realizar alianzas con entidades especializadas y ferreteras para la comercialización del producto.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	10 Semanas	100%	Definición modelo de negocio	100%		
DESIGNO BRANDING TECNOLÓGICO	Revisión de comunicación, Diseño de imagen corporativa, presentación digital para entidades comerciales.	Revisar y analizar si es necesario una actualización de la imagen corporativa ya que están trabajando con una, están dispuestos a una actualización si es necesario.	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Actualización Visual de Marca	100%		
MARKETING Y COMUNICACIONES	Analisis de mercado, mapa de canales, Plan de canales.	Focus Group	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Focus Group	100%		
TECNOLOGÍA	Aplicación para monitorear y alimentar historia clínica del paciente.	Aplicación que permita monitorear y alimentar la historia clínica de los pacientes.	Empresario/ Asesor especializado	12 Semanas	100%	Plataforma que ayude a monitorear a pacientes con Parkinson en sus horas de horas de medicación.	80%		
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Modelo financiero Estructura de costos.	Modelación del negocio, Estructura de costos, estructura de ingresos, estructura, cultura del servicio.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Modelo Financiero	70%		
PROPIEDAD INTELECTUAL Y REGIMENES DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Por definir	100%		

Resultado de la intervención

Se realiza el plan de trabajo para desarrollar la primer versión de modelo de negocio, validación de la tecnología, enfoque en la segmentación de clientes, estructura de costos de esta manera se comienza a validar el mercado para la siguiente etapa



Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Basados en el diagnóstico y plan de trabajo con Green Oil Projects, nos centramos en herramientas estratégicas como Canvas, mapa de empatía, mapa de entorno y círculo Dorado. El objetivo es construir una sólida propuesta de valor y un modelo de negocio definido. Estas herramientas nos ayudan a comprender a fondo el negocio, los clientes, el entorno y la razón de ser de lo que será la empresa. Nos permiten crear bases sólidas para adaptarnos a un mercado dinámico.

Resultado de la intervención

El equipo de trabajo fue muy receptivo al momento de estructurar su modelo de negocio, se identifican los retos que la iniciativa puede encontrar y se trabajará en ello en la siguiente fase.

Link de evidencia

<https://drive.google.com/drive/folders/1m7A55yyrTZ1YV7SKHFpQKlxgGfzL11a->

Pruebas de validación

La validación del modelo de negocio:

Se lleva a cabo la validación del modelo con el objetivo de comprender a fondo la problemática real que enfrentan al momento de la comercialización del producto y así poder ofrecerles una solución genuina. De esta manera, se analiza la viabilidad del negocio con base a los resultados obtenidos.

Validación Financiera:

Verificamos la viabilidad y rentabilidad del modelo de negocio, los costos involucrados, proyecciones de ingresos, márgenes de beneficio y flujos de efectivo esperados, para asegurar la sustentabilidad financiera a corto y largo plazo para el crecimiento y la expansión del proyecto.

La validación del experimento:

se realiza por medio de entrevistas con personas profesionales en el sector salud que tienen afinidad con el producto que será comercializado, además se visita posibles aliados para definir su viabilidad.

Link de evidencia

<https://drive.google.com/drive/folders/1m7A55yyrTZ1YV7SKHFpQKlxgGfzL11a->

Evolución del Modelo de negocios

Se inicia con la construcción de la propuesta de valor del negocio, se revisa con equipo viabilidad y escalabilidad de lo que se pretende llegar con el producto, teniendo en cuenta la reglamentación de cada país para comercializar un producto con componente principal es el CBD

Se inicia con la construcción de la propuesta de valor del negocio, se revisa con equipo viabilidad y escalabilidad de lo que se pretende llegar con el producto, teniendo en cuenta la reglamentación de cada país para comercializar un producto donde su componente principal es el CBD
Se implementa un modelo de venta basado en distribución del medicamento con un enfoque específico en el mercado B2B (business-to-business).

Se inicia con la construcción de la propuesta de valor del negocio, se revisa con equipo viabilidad y escalabilidad de lo que se pretende llegar con el producto, teniendo en cuenta la reglamentación de cada país para comercializar un producto donde su componente principal es el CBD.
Basándonos en reglamentaciones internas del país y costos se llega a la conclusión que la mejor opción es transportar directamente el fármaco desde EEUU que es donde originalmente lo producen.
Se implementa un modelo de venta basado en distribución del medicamento con un enfoque específico en el mercado B2B (business-to-business).
Se identifica su

Link de evidencia

<https://drive.google.com/drive/folders/1m7A55yyrTZ1YV7SKHFpQKlXgGfzL11a->

Modelo de negocios Final



MODELO CANVAS

En un mundo donde la investigación médica y la búsqueda de tratamientos efectivos son prioritarias, la atención a enfermedades como el Parkinson sigue siendo un desafío constante. En este contexto, estamos entusiasmados de presentar un **Modelo de Negocio Canvas** para un producto innovador y prometedor **GREEN OIL PROYECT**: un efervescente a base de cannabis diseñado para el tratamiento del Parkinson. Este lienzo destaca los elementos clave de nuestro enfoque en la búsqueda de una solución natural y efectiva para mejorar la calidad de vida de las personas que luchan contra esta enfermedad. A medida que exploramos este modelo, descubrirás cómo nuestra propuesta de valor se alinea con las necesidades de los pacientes, los canales de distribución y promoción, y la estructura fundamental de nuestro negocio para llevar a cabo esta importante misión. La esperanza de una vida más saludable y un alivio de los síntomas del Parkinson es lo que impulsa este proyecto, y esperamos que este lienzo te ofrezca una visión clara de cómo planeamos lograrlo.

<p>Aliados Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Proveedores de cannabis. Profesionales de la salud que respalden el producto. Farmacias y tiendas de productos naturales para distribución. Visitadores médicos. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Investigación y desarrollo para mejorar la fórmula. Producción y envasado de productos efervescentes. Servicio de atención al cliente y asesoramiento. 	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Producto efervescente de cannabis diseñado para aliviar los síntomas del Parkinson.</p> <p>Tratamiento alternativo natural y efectivo.</p> <p>Reducción de los efectos secundarios de los tratamientos convencionales.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> Apoyo en línea y asesoramiento sobre el uso del producto. Recopilación de retroalimentación y testimonios de clientes. Comunidad en línea para compartir experiencias y consejos. 	<p>Segmentos de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> Personas diagnosticadas con Parkinson. Cuidadores y familiares de pacientes con Parkinson. Profesionales de la salud interesados en tratamientos alternativos.
---	--	--	---	--

<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Planta de producción y suministro de cannabis de alta calidad. Expertos en cannabis y salud. Plataforma en línea para asesoramiento y comunidad. 	<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta directa a través de farmacias y tiendas de productos naturales. Venta en línea a través de un sitio web de comercio electrónico. Alianzas con médicos y profesionales de la salud. 	<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> Costos de producción de los productos efervescentes. Gastos de marketing y promoción. Salarios y honorarios de expertos en cannabis y salud. Costo de las importaciones. 	<p>Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta de productos efervescentes a base de cannabis. <ul style="list-style-type: none"> Suscripciones para entregas regulares. Servicios de consultoría para profesionales de la salud.
---	--	--	---

Link de evidencia

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Médico virtual: Atención e instrucciones de tratamiento y comportamiento general del seguimiento médico.

tienda virtual: Disponibilidad al cliente de rápida atención y entrega mediante esta plataforma web

Resultado de la intervención

Con esta plataforma web se busca que el médico virtual ayude a los pacientes bajo la comodidad de recibir atención médica y pautas de tratamiento desde cualquier lugar, facilitando un seguimiento médico efectivo y accesible.

Por otro lado, la tienda virtual brinda a los clientes la conveniencia de acceder a una atención rápida y a la entrega ágil de productos a través de una plataforma web, permitiendo una experiencia de compra eficiente y sin complicaciones. Ambos servicios aprovechan la tecnología para proporcionar soluciones ágiles y accesibles a las necesidades de atención médica y compras, respectivamente, adaptándose a las demandas de un estilo de vida moderno y dinámico.



Resultado de la intervención

Comercial

- Dofa
- Estudio de Mercado de la empresa
- Planificación y proyección de ventas

Financiero

- Modelo Financiero
- Modelo de Ingresos
- Estructura de costos

Branding

- Elementos visuales
- Presentación propuesta comercial.

Marketing

- Formato Canvas
- Buyer Persona
- Oferta de Valor
- Plan de Marketing

Propiedad Intelectual

Apoyo asesoría Invima,
Diligenciamiento
homologación patente en
Colombia

Link de evidencia

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Qr92m-_t04s-yGl9Eo5oGHT7ob6-VCV3/edit#gid=422300170

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

En esta etapa, se ha priorizado la validación del modelo empresarial para reconocer, entender y modelar la iniciativa. Se ha conseguido establecer un vínculo entre los aspectos comerciales y financieros con el fin de gestar un plan comercial adecuado. Además, se ha detallado del modelo de negocios desde la óptica del marketing y la imagen de marca. Este enfoque completo ha sido esencial para el fortalecimiento de la iniciativa.

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

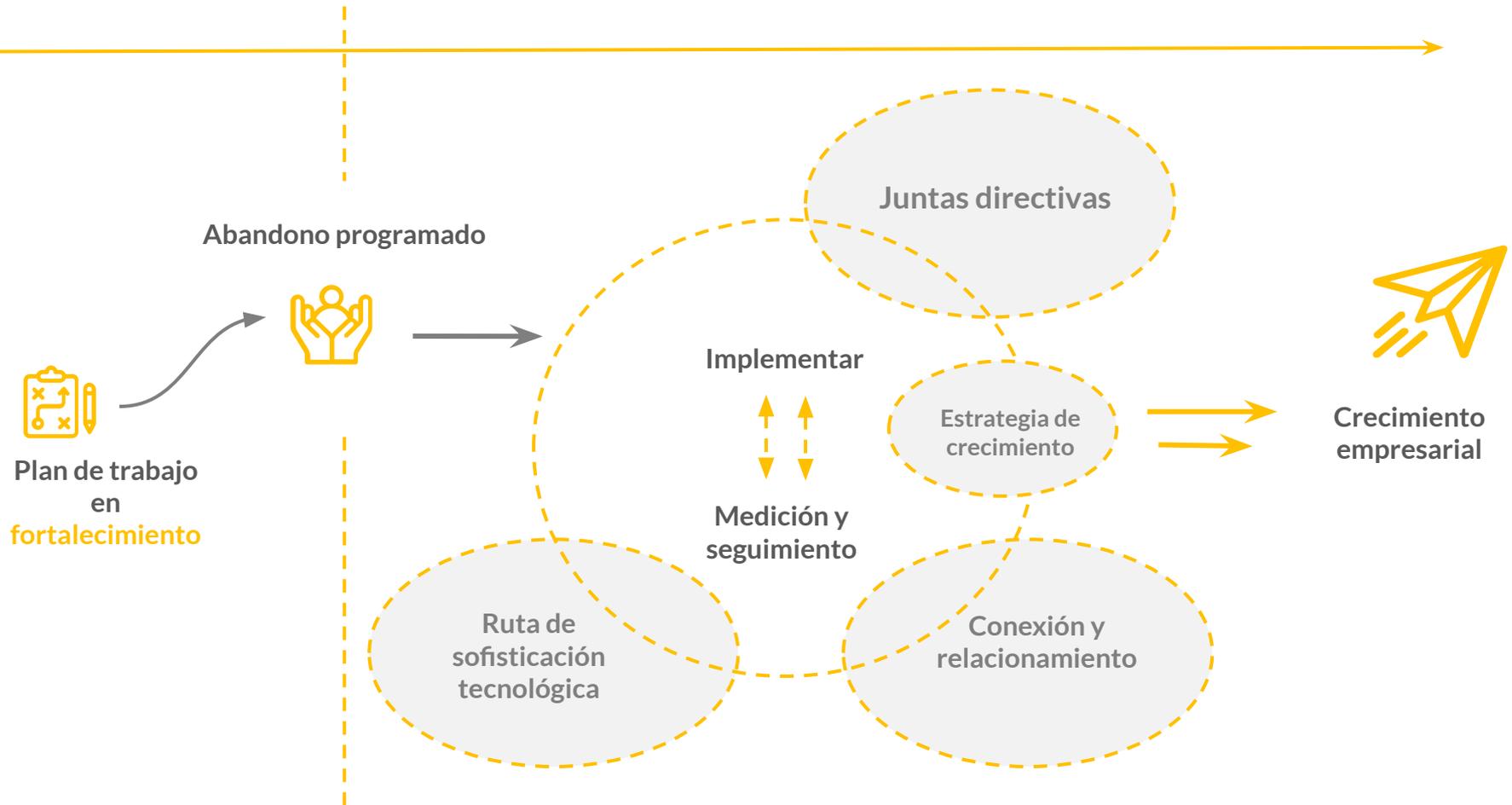
PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD		INDICADORES DE CAMBIO							
INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	
Incremento de la productividad	Porcentaje	Reducción de costos	Porcentaje	Reducción de tiempos	Porcentaje	Reducción de errores	Porcentaje	Reducción de riesgos	Porcentaje
Incremento de la satisfacción del cliente	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje	Reducción de devoluciones	Porcentaje	Reducción de incidencias	Porcentaje	Reducción de reclamaciones	Porcentaje
Incremento de la eficiencia operativa	Porcentaje	Reducción de desperdicios	Porcentaje	Reducción de mermas	Porcentaje	Reducción de paradas	Porcentaje	Reducción de accidentes	Porcentaje
Incremento de la calidad del servicio	Porcentaje	Reducción de devoluciones	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje	Reducción de incidencias	Porcentaje	Reducción de reclamaciones	Porcentaje
Incremento de la rentabilidad	Porcentaje	Reducción de costos	Porcentaje	Reducción de tiempos	Porcentaje	Reducción de errores	Porcentaje	Reducción de riesgos	Porcentaje
Incremento de la satisfacción del personal	Porcentaje	Reducción de rotación	Porcentaje	Reducción de ausentismo	Porcentaje	Reducción de accidentes	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje
Incremento de la productividad	Porcentaje	Reducción de costos	Porcentaje	Reducción de tiempos	Porcentaje	Reducción de errores	Porcentaje	Reducción de riesgos	Porcentaje
Incremento de la satisfacción del cliente	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje	Reducción de devoluciones	Porcentaje	Reducción de incidencias	Porcentaje	Reducción de reclamaciones	Porcentaje
Incremento de la eficiencia operativa	Porcentaje	Reducción de desperdicios	Porcentaje	Reducción de mermas	Porcentaje	Reducción de paradas	Porcentaje	Reducción de accidentes	Porcentaje
Incremento de la calidad del servicio	Porcentaje	Reducción de devoluciones	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje	Reducción de incidencias	Porcentaje	Reducción de reclamaciones	Porcentaje
Incremento de la rentabilidad	Porcentaje	Reducción de costos	Porcentaje	Reducción de tiempos	Porcentaje	Reducción de errores	Porcentaje	Reducción de riesgos	Porcentaje
Incremento de la satisfacción del personal	Porcentaje	Reducción de rotación	Porcentaje	Reducción de ausentismo	Porcentaje	Reducción de accidentes	Porcentaje	Reducción de quejas	Porcentaje

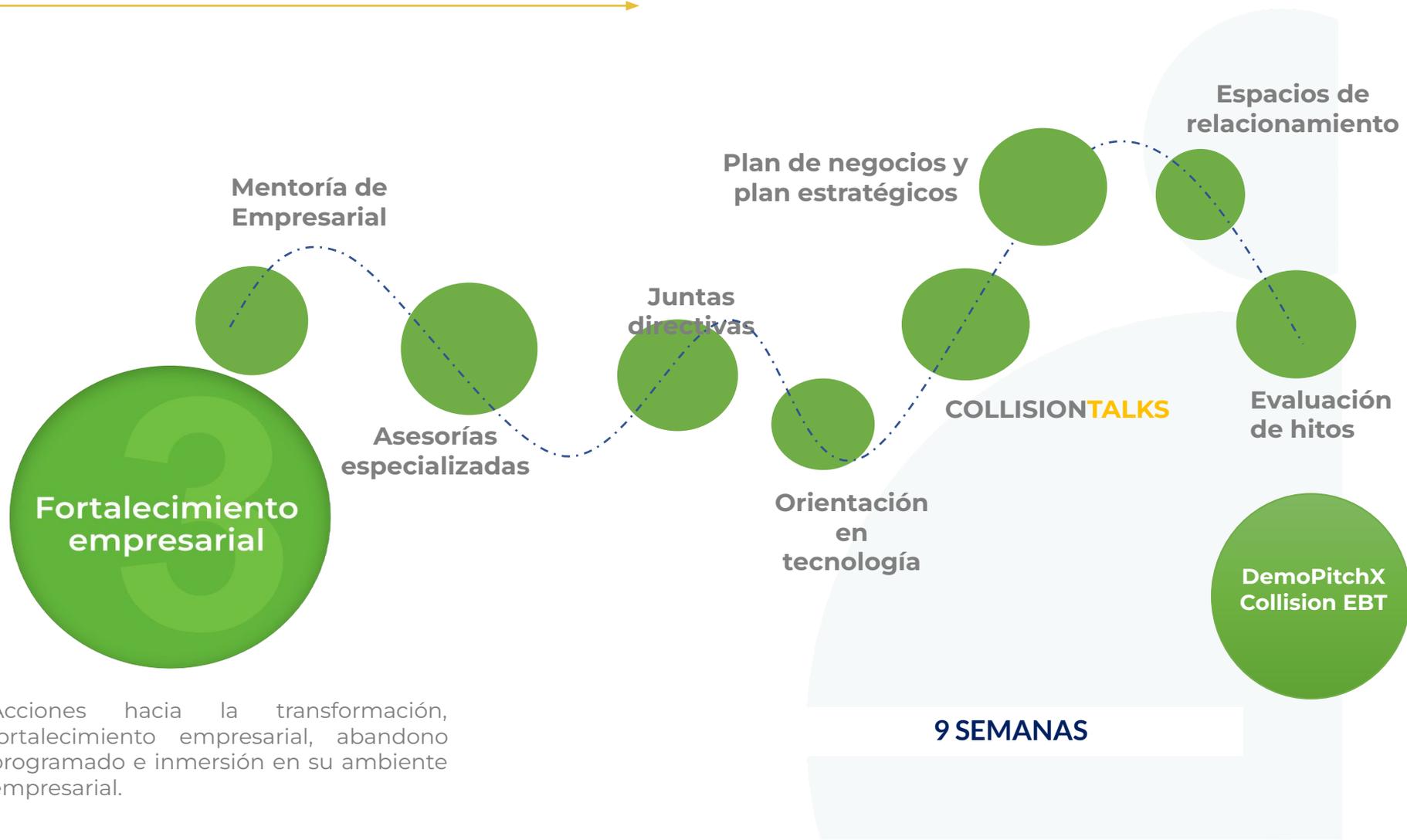
Green Oil Projects experimentó un proceso de evolución en las diversas áreas que el programa ofreció. La tecnología fue entregada satisfactoriamente a los empresarios, quienes la recibieron de manera positiva. Se validó el modelo de negocio a través de actividades en campo y se trabajó diligentemente en cada uno de los entregables establecidos. Este enfoque en la mejora continua y la dedicación en cada etapa del programa ha contribuido al éxito y desarrollo de esta iniciativa

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)*

Durante esta etapa crucial para Green Oil Projects, uno de los hitos más significativos es la validación de los requisitos y el respaldo investigativo con el equipo de CICV (Centro de Vida y Salud) para llevar a cabo la venta del fármaco. Este proceso implica una revisión minuciosa de cada detalle necesario para la comercialización sin restricciones del producto. Además, se llevó

a cabo la elaboración del plan estratégico y

Concluimos con la finalización de ajustes en el plan financiero y la implementación de un completo plan de marketing digital para fortalecer la estrategia.

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

 PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS							
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD/PROYECTO/INICIATIVA:		MÉTRICA FOCUS:		Fecha: 01/04/2024			
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINÁMICA DE CAMBIO					
ÁREAS	Estrategia y/o Plan	Tiempo (Semana a semana / Presencia o ausencia)	MÉTRICA FOCUS (Indicador que impacta)	MÉTRICA (¿Se incrementa o reduce en el tiempo?)	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	UNICA BASE (Semana 1E)	Semana 1E
PROFESIONALES DE FARMACIA	Revisión comparativa de medicamentos hospitalarios	2 Semanas	100%	Revisión comparativa de medicamentos hospitalarios	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...		100%
MEDICOS DE MEDICINA	Validación modelo de negocio (Sustentabilidad)	4 Semanas	100%	Modelo de negocio (Sustentabilidad)	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%
VISITOS Y EFECTOS ORGANICALES	Plan Comercial	4 Semanas	100%	Plan Comercial	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%
DESIGN Y MARKING FARMACOLÓGICO	Plan de presentación comercial y material gráfico de apoyo	4 Semanas	100%	Plan de presentación comercial y material gráfico de apoyo	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%
MARKETING Y COMUNICACIÓN	Desarrollo Plan de Marketing y comunicaciones, Plan de contenidos de la feria	4 Semanas	100%	Desarrollo plan de marketing	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%
TIENDAS	Realizar que apóyate a mostrar a personas con Farmacia en sus tiendas de venta de medicamentos	4 Semanas	100%				
PLANTACIONES Y MAESTRÍA	Definir requisitos financieros, operativos, estructura de costos, riesgo	4 Semanas	100%	Plan Financiero	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%
REGULACIÓN Y LEGISLACIÓN Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Elaboración de la ficha técnica de la droga	4 Semanas	100%	Elaboración de la ficha técnica	Se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento y se han realizado las actividades de acompañamiento...	50%	100%

La evolución del desempeño ha sido sumamente positiva, ya que hemos logrado avanzar en todas las métricas establecidas para esta fase. Un hito destacable es la notable aceptación que ha tenido nuestro emprendimiento durante las visitas realizadas a los médicos ya que se pensaba que el medicamento iba a tener poca aceptación entre ellos por su componente que lleva de CBD

***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 evolución del desempeño de la empresa ha sido sumamente positiva, logrando avanzar y cumplir con todas las métricas establecidas en esta fase. Un hito destacado durante este período es la aceptación del servicio por parte de médicos visitados para la validación del experimento, dicha validación demuestra la aceptación del producto que sirve para aliviar los movimientos involuntarios del Parkinson, con un medicamento donde su mayor componente es el CBD. Otro hito que se debe destacar es la validación y el compromiso que adquirió el programa en llevar a cabo la investigación en compañía del Centro de Salud y vida (CICV) para lograr su venta libre. Hay que destacar también el desarrollo del plan comercial adecuado disminuyendo un flujo de caja alto al momento de la ejecución del proyecto.

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

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.			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Clientes	Unidades	0	0
	Nuevos Usuarios	Unidades	0	0
	Nuevas Ventas por producto o servicio		0	0
	Nuevos Empleos directos	Unidades	0	0
	Nuevos Empleos indirectos		1	
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	0	1
	Interes de compra	Unidades	1	2
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	1

Con Green Oil Projects logramos alcanzar los objetivos establecidos al proporcionar todo el material de apoyo necesario y convertir una idea de negocio en un Mínimo Producto Viable (MVP), Además, se hace entrega de una página web, donde el paciente podrá experimentar un médico virtual dentro de la plataforma indicando la dosis correcta según indicaciones previas. Se establece alianzas estratégicas con Farmacias.



El conocimiento
es de todos

Minciencias



COLLISION^{EBT}

La explosión de la innovación

