

COLLISION EBT

La explosión de la innovación

REPORTE

MODELO DEL ACOMPAÑAMIENTO

TISA



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)

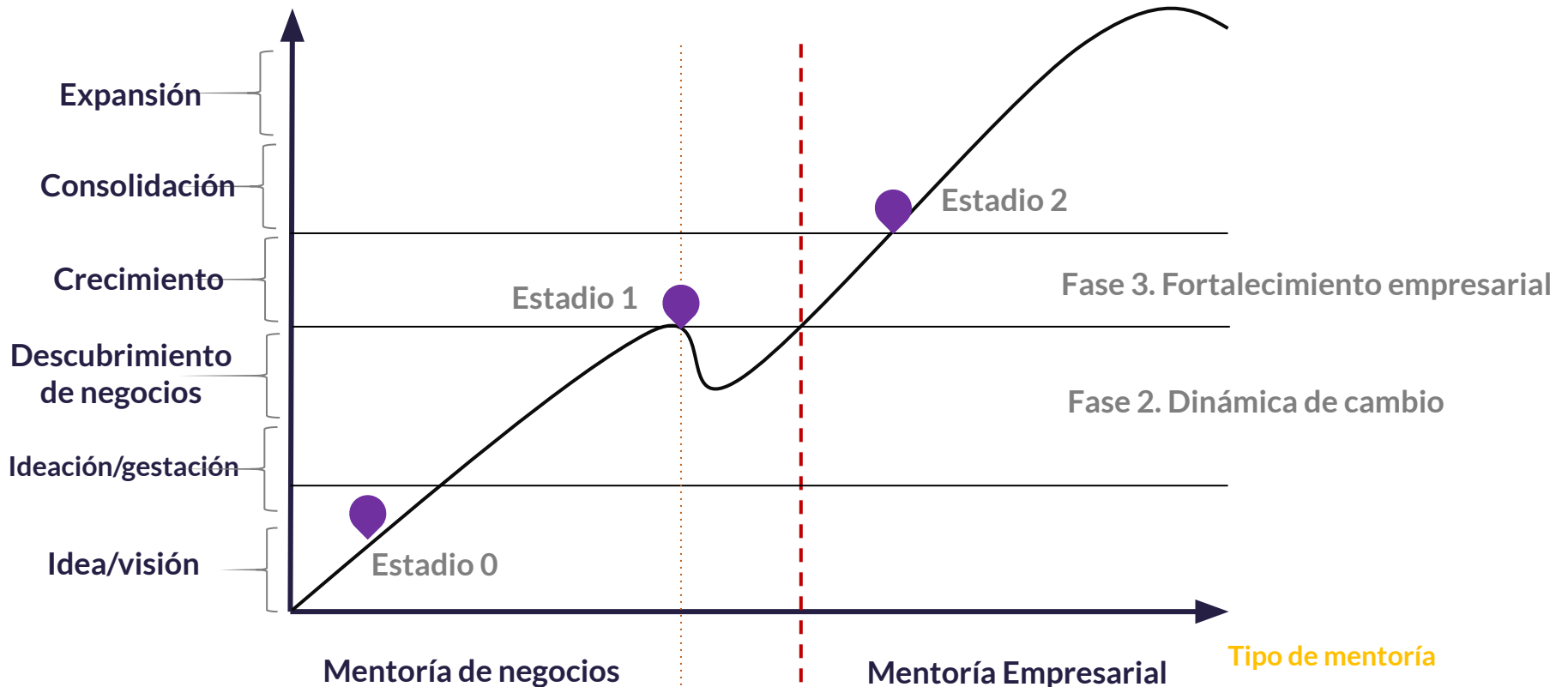
Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

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 propicios cada uno ellos.

Fases



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

Nombre de la iniciativa:

Tisa

Descripción/idea/visión de la iniciativa:

Mejora del proceso de aprendizajes múltiples y el rendimiento académico de los niños a través de adaptaciones curriculares personalizadas para niños en las diferentes áreas académicas. Brindan refuerzos escolares, control de tareas en sus casas y acompañamiento durante la jornada escolar.

Componente tecnológico:

Diseño y desarrollo de una plataforma Web donde se proporcionará información sobre la empresa TISA. La plataforma incluye un directorio de docentes con información sobre su experiencia y la posibilidad para los padres de familia de solicitar información de un enlace de WhatsApp.

Foco de impacto:

Industria 5.0

Mentor Senior:



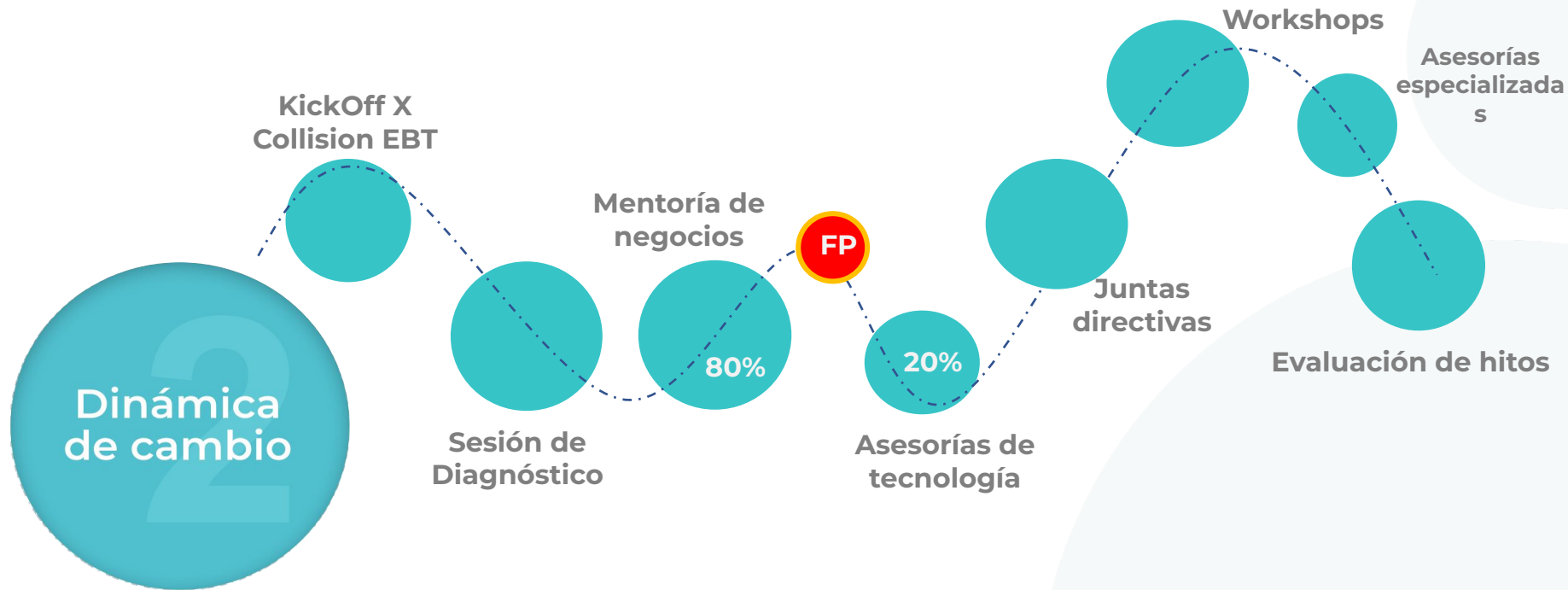
Hayeth Askar



Maria Camila Castro







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

DESARROLLO DE PROTOTIPO FUNCIONAL



Construir MVP - Experimentos de validación



Testea y genera tracción



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/1iHGwMstXe-xcM1wk_jXKFMwOTNhxwHsR/edit#gid=794983171

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Se realiza una validación y diagnóstico de la iniciativa, donde se recopila toda la información necesaria de los emprendedores para comenzar a crear un modelo de negocio que se desarrollaría en el programa, Tisa ya se encuentra monetizando pero se identifica la falta de claridad en cuanto al modelo de negocio.

Maria Camila tiene el 100% de la participación accionaria.
tiene un equipo de trabajo pero no hacen parte de la sociedad.

Resultado de la intervención

El equipo de trabajo está conformado por María Camila como fundadora y gerente del negocio, Erick quién es la persona que está a cargo del área de marketing.

Cada uno de ellos Cuentan con un amplio conocimiento y experiencia en sus áreas correspondientes, Cabe destacar que Maria Camila es docente de pedagogia infantil.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-xgLn69pZqOmQ4V3yduiKwSe6WQLwWPI/edit#gid=914497267>

INICIATIVA

FUNDADORES

María Camila es una experta en educación especial e inclusiva, con licenciaturas en primaria, pedagogía infantil e inteligencia emocional. Tiene el 100% de la participación accionaria siendo socia exclusiva, se dedica 100% a su emprendimiento, aunque cuenta con un equipo de trabajo en el que Erick Rangel, comunicador social, y Oscar Cantillo, financiero, aportan 30% de su tiempo a la iniciativa.

NEGOCIO Y COMERCIAL

Existe una falencia en los colegios respecto a la educación inclusiva para niños autistas, niños diagnosticados con hiperactividad, entre otras condiciones que alteran el método 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. La Educación inclusiva es su diferenciador del de negocio, además porque realiza programas en diferente sitios de recreación y esparcimiento tanto para niños como sus padres. Brinda un servicio que cobra por hora, tiene a una profesora de planta, le paga un sueldo fijo.

MERCADO

Tiene un amplio conocimiento del mercado dominando cada tema que le compete. El mercado objetivo son los padres de niños que tienen condiciones especiales y es necesario una educación adecuada para ellos.

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-xgLn69pZqOmQ4V3yduiKwSe6WQLwWPI/edit#gid=914497267>

INICIATIVA

TECNOLOGÍA

Diseño y desarrollo de una plataforma Web donde se proporcionará información sobre la empresa TISA. La plataforma incluye un directorio de docentes con información sobre su experiencia y la posibilidad para los padres de familia de solicitar información de un enlace de WhatsApp.

FINANCIERO

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

PROPIEDAD INTELECTUAL

Desarrollo de contratos para docentes y clientes

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-xgLn69pZqOmQ4V3yduiKwSe6WQLwWPI/edit#gid=914497267>

COLLISION CBT									
PLAN DE TRABAJO Y METAS (OCT)									
OBJETIVO GENERAL									
OBJETIVO ESPECÍFICO									
FASE DE CAMBIOS		DINÁMICA DE CAMBIO							
UBI	Descripción	Actividad	Responsable	Fecha de inicio	Fecha de fin	Estado	Relación de actividades	Indicador de avance	Notas
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

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 comenzará a validar el mercado, realizar un Focus Group, Validación de experimentos, Etc.



Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Basados en el diagnóstico y plan de trabajo con TISA, 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/u/0/folders/1L_-Sme_z-ktmmQFENrxa1cqXHvs2-PqF

Pruebas de validación

La validación del modelo de negocio:

Se lleva a cabo la viabilidad y escalabilidad del negocio el cual uno de los retos con TISA consiste en estandarizar sus procesos para que no dependa 100% del emprendedor, se valida y ajusta la forma de monetizar, se desarrolla la propuesta de valor.

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 académico para la validación de los servicios que se ofrecen, además se visita posibles aliados para definir su viabilidad, como cajas de compensación, Colegios, Etc.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1L_-Sme_z-ktmmQFENrxa1cqXHvs2-PqF

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 los servicios que se ofrecen teniendo en cuenta la alta rotación de personal para ofrecer las clases por horas

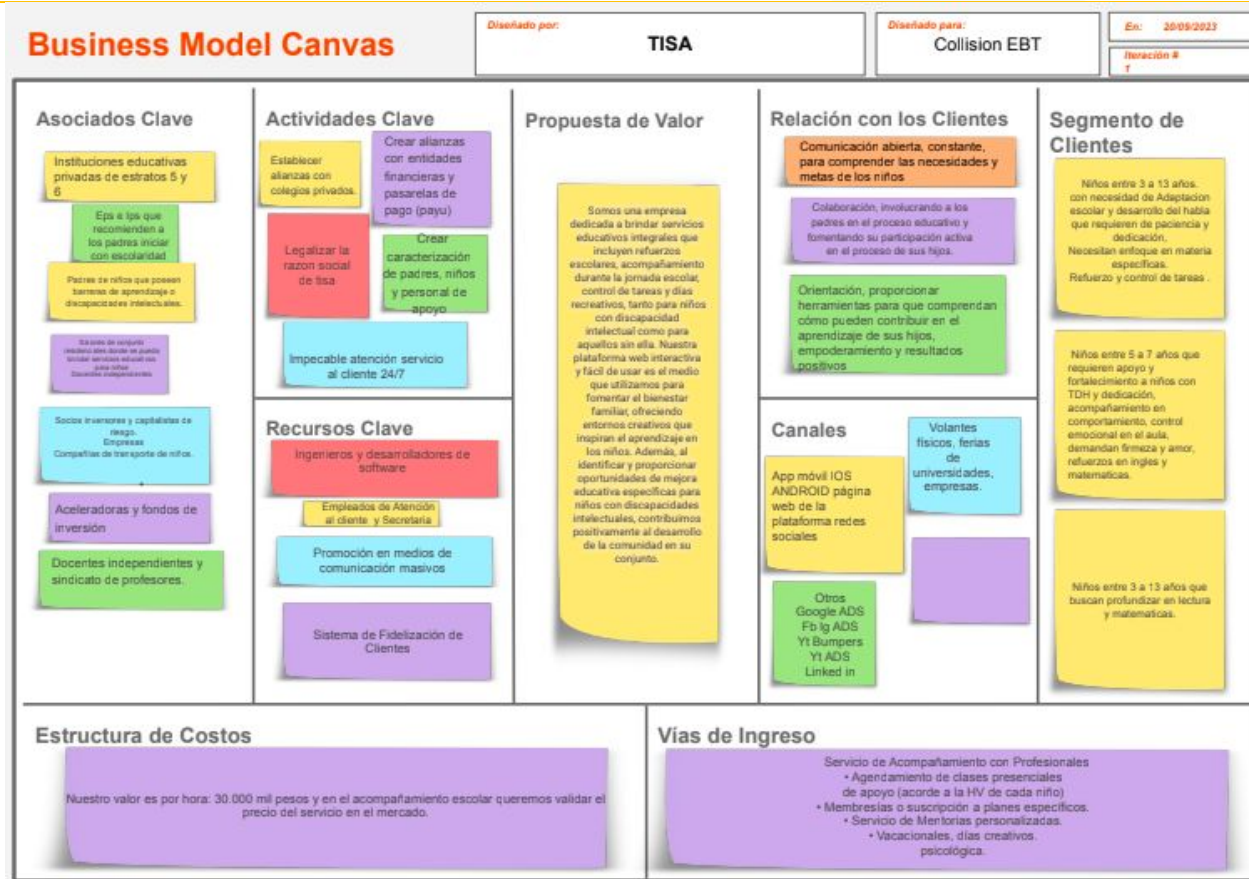
Se inicia con la construcción de la propuesta de valor del negocio, se revisa con equipo viabilidad y escalabilidad de lo que se pretende llegar con los servicios que se ofrecen teniendo en cuenta la alta rotación de personal para ofrecer las clases por horas, se incluye el servicio de profesora de apoyo dentro de los salones de clases de Colegios.
Se determina que el mercado objetivo es B2C y B2B

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 los servicios que se ofrecen teniendo en cuenta la alta rotación de personal para ofrecer las clases por horas, se incluye el servicio de profesora de apoyo dentro de los salones de clases de Colegios.
Se determina que el mercado objetivo es B2C y B2B.
Se calcula costos reales de la operación y de esta manera
Se desarrollan paquetes para ofrecer los servicios

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1L_-Sme_z-ktmmQFENrxa1cqXHvs2-PqF

Modelo de negocios Final



Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1L_-Sme_z-ktmmQFENrxa1cqXHvs2-PqF

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Diseño y desarrollo de una plataforma Web donde se proporcionará información sobre la empresa TISA. La plataforma incluye un directorio de docentes con información sobre su experiencia y la posibilidad para los padres de familia de solicitar información de un enlace de WhatsApp.

Resultado de la intervención

los visitantes de la plataforma podrán acceder a un directorio de docentes que hacen parte del equipo de Tisa cual ayuda a generar confianza, escalabilidad en el negocio, adicional los docentes pueden tener acceso a cursos y capacitaciones para estandarizar los procesos como se planteó desde un principio.



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.
- Manual de marca y logo

Marketing

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

**Propiedad
Intelectual**

Desarrollo de contrato para docentes y clientes

Link de evidencia

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iHGwMstXe-xcM1wk_jXKFMwOTNhxwHsR/edit#gid=920350209

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 de negocio adecuado. Además, se ha detallado del modelo de negocio desde la óptica del marketing y la imagen de marca. Este enfoque completo ha sido esencial para el fortalecimiento de la iniciativa.

Se ha estructurado un modelo de negocio completo. uno de los Hitos más importantes consiste en la estandarización de los procesos para lograr su escalabilidad, se estructura diferentes paquetes para ofertar con sus diferentes líneas de negocio.

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

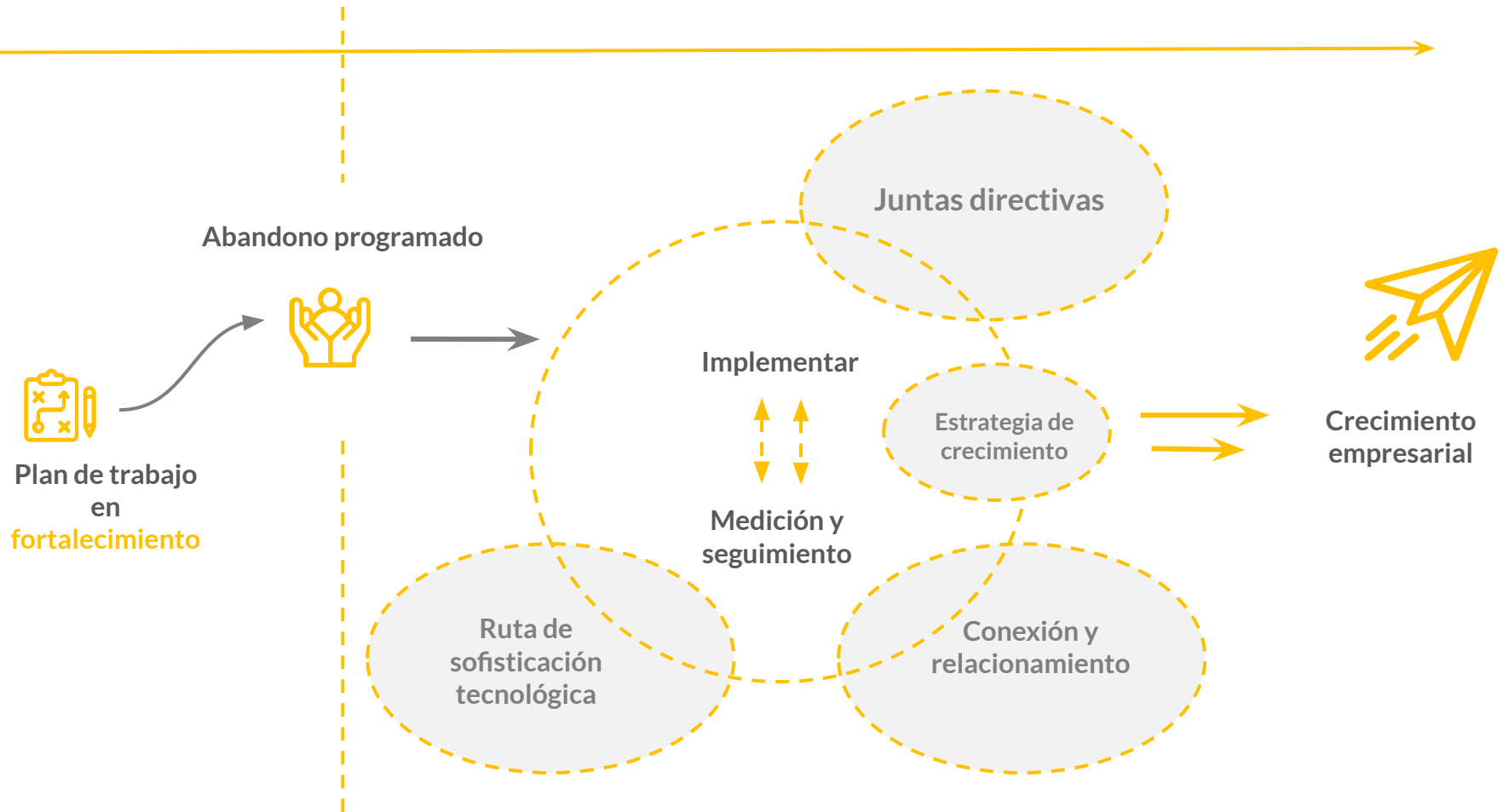
Cuadro de métricas focus

Área	Objetivo	Indicador	Responsable	Fecha de inicio	Fecha de fin	Estado	Observaciones	Valor actual	Meta
Gestión de recursos	Maximizar el uso de los recursos humanos y materiales.	Porcentaje de recursos asignados correctamente.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de riesgos	Identificar y mitigar los riesgos del proyecto.	Número de riesgos identificados y mitigados.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de calidad	Garantizar la calidad de los entregables.	Porcentaje de entregables aprobados.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de costos	Controlar los costos del proyecto.	Porcentaje de presupuesto ejecutado.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de tiempo	Completar el proyecto dentro del tiempo establecido.	Porcentaje de actividades completadas a tiempo.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de comunicación	Mantener una comunicación efectiva con todas las partes interesadas.	Número de reuniones y reportes realizados.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]
Gestión de relaciones	Establecer relaciones positivas con los stakeholders.	Número de reuniones con stakeholders.	[Nombre]	[Fecha]	[Fecha]	[Estado]	[Observaciones]	[Valor]	[Meta]

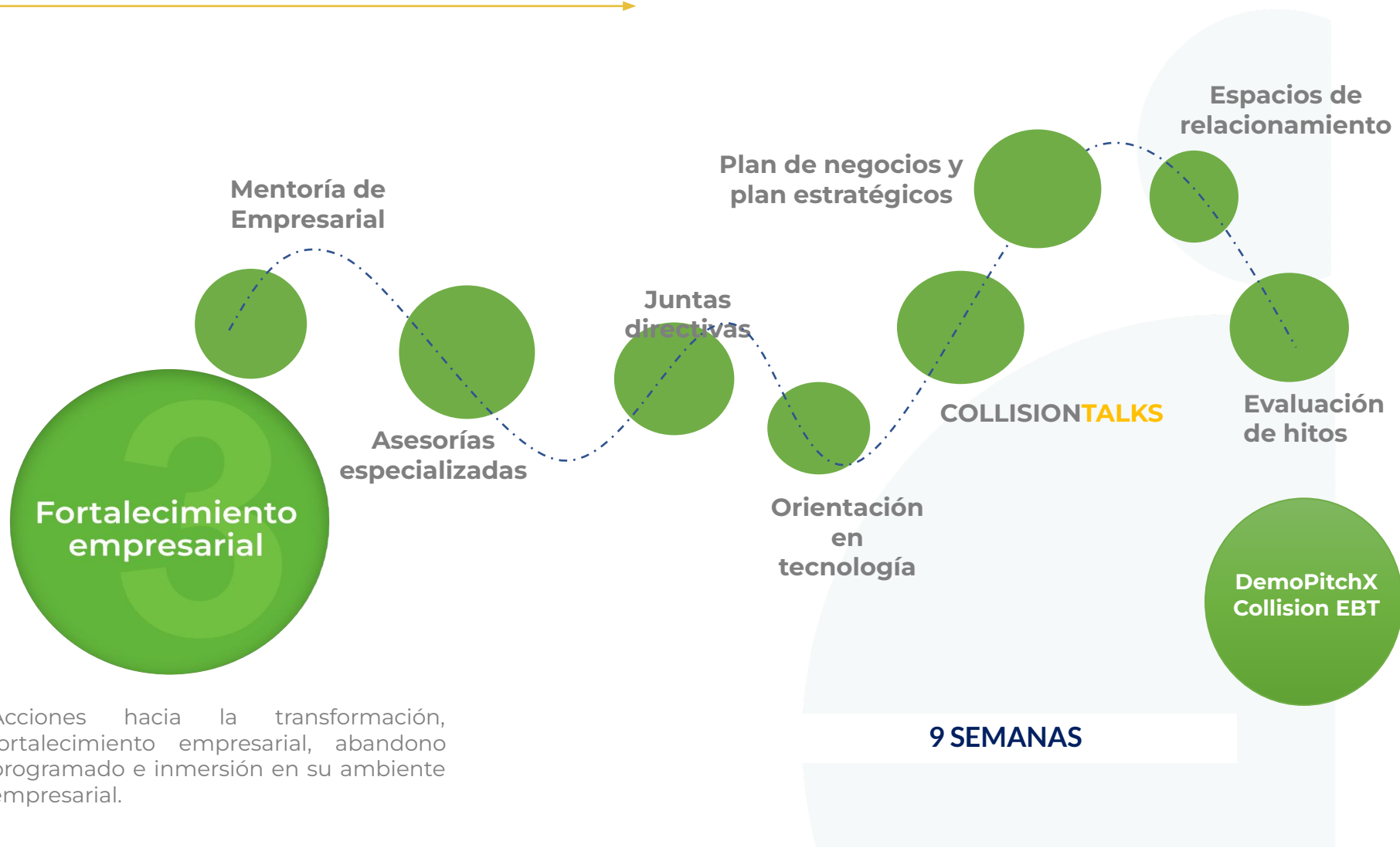
Tisa experimentó un proceso de evolución en las diversas áreas que el programa ofreció. La tecnología fue entregada satisfactoriamente a la empresaria, quien la recibieron de manera positiva. Se validó el modelo de negocio a través de actividades en campo y se trabajó diligentemente en cada uno de los 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, uno de los logros más notables de Tisa fue la validación exitosa de su propuesta comercial. El proceso de validación de experimentos desempeñó un papel crucial en la definición de las líneas de negocio de la empresa y en la identificación del sector específico al que iba dirigido. Este hito no sólo consolidó la estrategia comercial de Tisa, sino que también proporcionó claridad sobre el mercado objetivo, permitiendo ajustes precisos y decisiones estratégicas fundamentadas en datos concretos.

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									
I. DATOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERVENCIÓN		II. DATOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERVENCIÓN		III. DATOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERVENCIÓN		IV. DATOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERVENCIÓN		V. DATOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERVENCIÓN	
ÁREA	Temática (Caja)	Actividad (Objetivo de la Caja)	Responsable	Tiempo (Semana a semana / Dependencia de la semana)	MÉTRICA FOCUS (Indicador que se pretende)	Objetivo (Cuantitativo y cualitativo en el tiempo)	INDICADORES DE ACOMPLIMIENTO	ENERO 2011 (Semana 10)	SEPTIEMBRE 2011 (Semana 18)
COMUNICACIÓN Y PARTICIPACIÓN	Elaboración de un plan de comunicación y participación para el proyecto de intervención.	Elaboración de un plan de comunicación y participación para el proyecto de intervención.	Responsable de comunicación	1 semana	100%	100%	Se ha elaborado un plan de comunicación y participación para el proyecto de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
MONITOREO Y EVALUACIÓN	Monitoreo y evaluación de la intervención.	Monitoreo y evaluación de la intervención.	Responsable de monitoreo y evaluación	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el monitoreo y evaluación de la intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	100%
TRABAJO DE CAMPO	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Trabajo de campo en el terreno de intervención.	Responsable de trabajo de campo	1 semana	100%	100%	Se ha realizado el trabajo de campo en el terreno de intervención.	100%	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 colegios y cajas de compensación, también se ha hecho presencia en diferentes ferias de la ciudad.

***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 empresarial ha sido altamente positiva, marcando un progreso notable al cumplir exitosamente todas las métricas establecidas para esta etapa. Uno de los logros más destacados en este período ha sido la estandarización del emprendimiento, otro hito importante a destacar es el aumento en su facturación .

se priorizó el establecimiento de alianzas estratégicas para abordar este desafío, no sólo proporcionaron un impulso adicional para la empresa, sino que también brindaron oportunidades para diversificar, optimizar y expandir las operaciones. Así, estas colaboraciones han abierto nuevas vías para la empresa, permitiéndole sortear obstáculos y explorar nuevas formas de crecimiento sostenible y escalable.

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	14	18
	Nuevos Usuarios	Unidades	0	4
	Nuevas Ventas por producto o servicio		14	18
	Nuevos Empleos directos	Unidades	1	1
	Nuevos Empleos indirectos		3	3
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	2	4
	Interes de compra	Unidades	2	5
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	3

Con Tisa

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 padre de familia puede validar el expertise de cada docente y elegir con el que mayor afinidad tenga. Se establece alianzas estratégicas con cajas de compensación, colegios



El conocimiento
es de todos

Minciencias



COLLISION^{EBT}

La explosión de la innovación

