

## AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			Amaté	MENTOR SENIOR	INGRITH RODRÍGUEZ	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
<b>FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO</b>						
28/08/2023	9:00 - 10:00	MENTORIA	Diagnóstico y definición del plan de trabajo. Definición de priorización de enfoque y	Identificar requerimientos de materia prima enfocado en profundizar sobre los beneficios de	<a href="https://drive.google.com/file/d/14RMvN2_ZidyS/">https://drive.google.com/file/d/14RMvN2_ZidyS/</a>	Establecer plan de trabajo Analizar competencia en el mercado,
31/08/2023	8:00 - 10:00	MENTORIA	Definición de proceso de experimentación y mecanismo de registro de la información	Diseñar y armar kits según los productos y experiencias que se desea transmitir para los	<a href="https://drive.google.com/file/d/1aRz1BnM9/">https://drive.google.com/file/d/1aRz1BnM9/</a>	El equipo trabajara en la conceptualización y empaque de kits y
04/09/2023	10:00 - 11:00	MENTORIA	Revisión de productos a ofrecer en feria. Instrumento de registro de información de validación con la interacción de clientes.	Realizar adecuado registro de información de validación. Interacción y promoción adecuada sobre los productos. Aprendizaje sobre atributos y	<a href="https://drive.google.com/file/d/1Vc_NVdH6eD/">https://drive.google.com/file/d/1Vc_NVdH6eD/</a>	Identificar y relacionar todos materiales contenidos en cada uno de los kits con el fin de establecer valores para cada uno y
08/09/2023	8:00 - 9:00	MENTORIA	Realización de actividad de experimentación con posibles clientes	Anotación de todas las observaciones que sean de interés y que aporte a aprendizajes para la	<a href="https://drive.google.com/file/d/1Vc_NVdH6eD/">https://drive.google.com/file/d/1Vc_NVdH6eD/</a>	En el marco del cierre del programa YWC se aprovechará el espacio de feria con el
13/09/2023	16:00 - 17:00	MENTORIA	Análisis de los principales aprendizajes. Definición de propuesta de valor basada en	Definición de propuesta de valor y el mecanismo de conexión con el enfoque social y de sostenible	<a href="https://drive.google.com/file/d/1CkeZFKvF/">https://drive.google.com/file/d/1CkeZFKvF/</a>	Continuar profundizando en atributos de producto y las posibles presentaciones de
27/09/2023	14:00 - 15:00	MENTORIA	Definición de estrategia comercial y evaluación de posibles validaciones a	El equipo realizará el análisis de opciones para otros segmentos de clientes tales como	<a href="https://drive.google.com/file/d/1Z8A2rOoY/">https://drive.google.com/file/d/1Z8A2rOoY/</a>	En reunión con relacionistas se definieron futuras validaciones con expertos
09/10/2023	11:30 - 13:00	MENTORIA	Evaluación de nuevas líneas de productos manteniendo la promesa de valor desde el	Identificar posibles nuevas opciones con las que complementar el desarrollo de productos	<a href="https://drive.google.com/file/d/1L94Eo_A_P_pZ6u-/">https://drive.google.com/file/d/1L94Eo_A_P_pZ6u-/</a>	
23/09/23	14:00 - 15:00	MENTORIA	evaluación de posibles validaciones a realizar enfocada a clientes empresariales	otros segmentos de clientes tales como restaurantes donde se exploran nuevas	<a href="https://drive.google.com/file/d/1iRbsUsLigr_TJ_YF8BVqQu906nvWv4Qgd/view?usp=drive_link">https://drive.google.com/file/d/1iRbsUsLigr_TJ_YF8BVqQu906nvWv4Qgd/view?usp=drive_link</a>	futuras validaciones con expertos temáticos y restaurantes con el fin de
27/11/23	8:30 - 10:30	MENTORIA	Identificar las características más relevantes para poder fortalecer la estrategia comercial	herramientas necesarias para tener una buena relación con clientes	<a href="https://drive.google.com/file/d/1gfA3locke7KiGvz8PUnA1IKJh71rb3nt/view?usp=drive_link">https://drive.google.com/file/d/1gfA3locke7KiGvz8PUnA1IKJh71rb3nt/view?usp=drive_link</a>	con el cual apoyarse en el proceso de acercamiento con clientes y usuarios.
1/12/23	14:40 - 15:40	MENTORIA	Preparación y revisión del modelo financiero actualizado con las líneas de producto	líneas los requerimientos de materia prima, gastos logísticos y demás costos necesarios para	<a href="https://drive.google.com/file/d/14RoH97mhR9-sZqmHXFD7xy_8zGdfk9/view?usp=drive_link">https://drive.google.com/file/d/14RoH97mhR9-sZqmHXFD7xy_8zGdfk9/view?usp=drive_link</a>	características de los productos es necesario determinar los costos para cada