

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	MENTOR SENIOR :
--	-----------------

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	Proceso de formación a iniciar con el SENA sobre huertas y ya hicieron previamente uno con Caribe Verde	En proceso de inscripción a procesos de formación y aprendizaje sobre huertas y todo el tema relacionado con las infusiones de forma más estructurada	Desconocimiento sobre el sector y de dinámicas empresariales		
	CAPACIDAD DE GESTION	Bajos conocimientos a nivel de creación empresarial		Bajos conocimientos asociados a procesos de gestión comercial y en general laboral El equipo esta en proceso de articulación con poco tiempo de conocerse entre ellas. Pueden existir dificultades asociadas al trabajo en equipo		
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACION)	Tiene tienda, niña en condición especial solo en la mañana cualquier actividad por temas de horarios de hijos			Limitaciones de tiempo por dedicación de tiempo al cuidado de hijos en condición de discapacidad. Son emprendedoras que principalmente se dedican al hogar. Disponibilidad de tiempo principalmente en las mañanas.	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	El emprendimiento se encuentra en fase de ideación. La participación será en partes iguales entre las 3				
	INVERSIONES FUNDADORES	Tienen un apoyo inicial por parte del programa YWC con una inversión inicial 3.000.000	Se realiza en el marco del programa YWC un aporte en especie de \$3.000.000 que incluye materias primas básicas, elementos de diseño para creación marketing digital y desarrollo de experiencia de compra. Una maquina para deshidratación de plantas, entre otros.			
	GOBIERNO CORPORATIVO	N/A				
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Young Woman Challenge		El programa busca desarrollar capacidades básicas para emprender basado en las características propias de la población seleccionada - sectores vulnerables y población migrante		
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	El modelo de negocio se encuentra en estructuración y lo que busca es la Venta de productos naturales para elaborar infusiones de acuerdo con la preferencia de las personas.	Desde un sentido social buscan integrar a población vulnerable con el fomento de huertas caseras creadas en el sector donde viven; de tal forma que esto les represente un ingreso a la comunidad.	Los tiempos y condiciones de siembra de los productos y el proceso de preparación varían de acuerdo a condiciones climáticas lo cual puede hacer que se varíe la disponibilidad de determinados productos. La escalabilidad es limitado ya que cuentan con equipos básicos, sin embargo se buscarán opciones para subsanar esta limitación		
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Venta de productos naturales	Escasez de opciones personalizadas y vanguardistas Dificultad en la creación de mezclas únicas Necesidad de productos naturales y saludables Apoyo a mujeres emprendedoras			
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	La posibilidad de personalización y la promoción cultural hacia las infusiones resaltando los beneficios de algunas plantas. El enfoque social y comunitario ayudará a conectar con el segmento de clientes que por lo genera perciben positivamente estos aspectos				

	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD			Depende de la capacidad de las huertas y la capacidad de transformación de productos			
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Se espera promover programas de fidelización a través del enfoque de cultura de consumo a productos naturales que beneficien. Se espera llegar a segmento de clientes que tienen altos niveles de consumo y aprovechando que culturalmente es una tendencia en auge.					
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Se crea logo y contenido básico para las redes sociales (Instagram principalmente)	En el marco del programa YWC lograron diseñar y lanzar estrategia inicial de redes sociales y el diseño de experiencia de usuario con las líneas básicas	Desconocimiento de procesos estructurados de estrategias de marketing digital.			
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA			Bajo conocimientos sobre procesos de cultivo, regulaciones y comercialización lo cual implica restricciones para poder identificar barreras de entrada			
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO			Se identifica un mercado objetivo inicial que son personas que buscan integrar hábitos saludables y que buscan productos naturales para su consumo	Desconocimiento de la forma de acceso al mercado objetivo		
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO			Tendencia de consumo saludable y natural, es recurrente especialmente en personas que asisten a practicas como Yoga, entre otros. Mercado a nivel nacional			
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN				Dificultades en el acceso y limitaciones en la forma de acceder debido al limitado conocimiento para la gestión y negociación de las integrantes		
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN				A la fecha no han realizado ventas. Etapa de ideación y validación		
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATÉGICAS				Con empresas de productos naturales, lugares de práctica de deportes como Yoga y viveros para procesos de cocreación y alianzas comerciales. Posible alianza con equipo de El otro vivero de la 43 y una fundación que enseña el uso de huertas		
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES			Bajo conocimiento del mercado objetivo, se han identificado emprendimientos en la ciudad de Barranquilla ubicados en el centro Comercial Buenavista		Existen productos a escala comercial de marcas nacionales, acceso a productos por canales virtuales y tiendas en físico que están en centros comerciales que se encargan de impulsar el uso de infusiones y explorar sabores	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Hasta el momento no se cuenta con herramientas tecnológicas. Se plantea en el marco del programa la creación de una plataforma para la comercialización de productos y personalización de los mismos.		Desconocimiento del uso de herramientas tecnológicas en el equipo. Por su nivel de formación, solamente usan redes sociales de forma limitada.			
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL						
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD						
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO			Acceso a teléfonos limitado (a veces es compartido con parejas e hijos) y a conectividad a internet ya que no cuentan con			
FINANCIERO	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL						
	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Financiación en materiales y equipos por un valor de \$3.000.000 que son dados en el marco del programa YWC.	Financiación inicial del programa YWC. Asimismo se encuentran inscritas en otro programa de formación sobre huertas y en el mismo entregan recursos para la gestión de emprendimientos. El sector en el que viven es beneficiario de múltiples programas y	Desconocimiento de estructura de costos y finanzas en general que le permita buscar una estructura de gestión acertada a las emprendedoras			
	VENTAS Y MÁRGENES						
	COSTOS OCULTOS						
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL						
TICKET PROMEDIO	No se cuenta con ventas a la fecha debido						
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						
DURACIÓN	Las iniciativas empresariales de base tecnológica estarán citadas para 1 hora, el objetivo es realizar diagnostico es 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.						