

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	CHILDSDRIVER	MENTOR SENIOR :	INGRITH RODRÍGUEZ
---	---------------------	------------------------	-------------------

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	Equipo integral con formación complementaria quienes crearon empresa de desarrollo. Cuentan con experiencia en emprendimiento y conocimiento en el área de negocio	Conocimientos en gestión empresarial y en el área financiera		
	CAPACIDAD DE GESTIÓN	Alejandro se destaca por su capacidad de gestión y conocimiento en temas de emprendimiento	Amplia experiencia en el sector y en gestión de emprendimiento a nivel conceptual	Cada uno de los miembros del equipo cuenta con actividades laborales que dependen de su capacidad de gestión	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	En algunos casos tienen flexibilidad horaria dado que trabajan en su mayoría de forma independiente, sin embargo en algunos momentos tienen alta demanda de trabajo, lo que limita su disponibilidad	Alto compromiso por parte del líder del equipo principalmente	El desarrollador trabaja como docente universitario y presta servicio de desarrollo de software, por lo que tiene disponibilidad de tiempo limitado	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Alejandro tienen el 79 %, Julián y Marcela tienen el 10% y El CTO tienen 1 %.		Dificultades con el desarrollador debido a cambios en su participación en la empresa, de forma inicial como prestación de servicio, posteriormente con una participación del 1% con una significativa diferencia con los demás miembros del equipo	
	INVERSIONES FUNDADORES	Se han invertido unos \$ 24 millones que los ha puesto Alejandro.	La inversión de tiempo y dinero en el proceso de desarrollo denota el compromiso del equipo.	Debido a la inversión y tiempo para desarrollo de la aplicación ha generado presiones a nivel económico por parte del equipo debido a la necesidad de obtener un retorno de la inversión realizada.	
	GOBIERNO CORPORATIVO	El equipo cuenta con Gobierno corporativo, Políticas internas y valores. Nivel de organización documental por parte del líder.	Alto nivel de organización y definición de políticas, acciones operativas y demás elementos necesarios para la operación de la iniciativa.	Se denota algunos desacuerdos en el equipo debido a la participación y carga de trabajo	
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Ninguno			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Modelo de negocio rentable y escalable. Busca conecta a transportadores con usuarios (padres de familia) con necesidades de transporte escolar	Existe una alta demanda del servicio y que ha ido incrementando progresivamente de precio.	Alta informalidad en el servicio. Se contrata principalmente bajo sistema de referidos con validación por parte de otros padres de familia o profesores	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Servicio de transporte escolar enfocado en un modelo similar al carpooling	Brinda múltiples opciones y oportunidades a través de la prestación de servicio de personas naturales disminuyendo tiempos de transporte en el caso de rutas con un mayor número de estudiantes y costos.	El acceso tanto por parte de conductores como la confianza que requieren los padres de familia para contratar el servicio de transporte escolar	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Modelo de negocio con posibilidades de escalamiento por las dos puntas: proveedores y usuarios finales. También se puede escalar geográficamente.	Brinda alternativa no solo en servicio sino también se transmite valores agregados como generación de empleo, atención personalizada y modelos que pueden considerarse medioambientalmente responsables al compartir alternativas	Dificultades para acceder al ecosistema mismo de padres y colegios puesto que tiene mecanismos contractuales tradicionales con quienes permanecen por amplios periodos de tiempo	

	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Se reconoce la oportunidad de escalabilidad hacia otras ciudades con sistemas automatizados.	Sistema automatizado en la mayoría de sus requerimientos, lo cual lo hace escalable para ser implementado en otras ciudades sin alta inversión	Baja validación asociada a la usabilidad por parte de conductores y padres de familia.	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	El principal modelo es la membresía de los transportadores y el pago que hacen los usuarios por el servicio de transporte.	Múltiples modelos de monetización que se adaptan a las diversas necesidades	Alto costo de membresía por parte del conductor lo cual puede generar barreras de entrada al ser identificado por un alto costo. Sin tener procesos prácticos resulta difícil demostrar la efectividad del uso del sistema que respalde el pago por parte de los conductores (\$900.000)	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING- VENTAS)	Redes sociales	El líder cuenta con experiencia en estrategias de marketing digital y tienen las distintas redes sociales.	No tienen claridad la diferencia de estrategia de marketing de acuerdo a sus clientes y usuarios (conductores/padres de familia)	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Es asociada principalmente de forma conceptual y a un corto periodo por parte del líder en el sector. Familia de Julian ha estado en el sector una mayor cantidad de tiempo	Amplio conocimiento sobre los diferentes servicios, y empresas	Identificación de barreras de entrada con colegios y padres de familia. No se cuenta con estrategia clara para adquisición de transportadores en el sistema	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Padres de familia y Transportadores de rutas escolares	Alianza con colegio de Barranquilla con quienes se ha contado con apoyo para el acercamiento inicial con padres de familia	Alta informalidad del sector lo que dificulta su acceso a transportadores	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Mencionan un mercado con 11 millones de estudiantes en Colombia y en Barranquilla 1 millón de estudiantes	Entre las tendencias se identifica las actividades complementarias que realizan los estudiantes tales como refuerzos académicos, deportes, etc.	Gran número de estudiantes son transportados directamente por padres de familia, especialmente si son varios hijos por hogar debido a los altos costos	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Barreras legales - alta informalidad		El sector de transporte escolar es principalmente informal, incumpliendo con requerimientos necesarios para la operación de servicios de transporte escolar.	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Opera actualmente en Barranquilla, se busca escalar a otras ciudades, países de Latinoamérica		Limitaciones en la implementación de estrategias comerciales	
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Alianzas con servicios complementarios para niños	Tienen 12 alianzas estratégicas que van desde servicios automotrices hasta servicios como Kumón.	Alianzas con servicios complementarios principalmente, no se ha desarrollado estrategia con empresas de transporte escolar ni con cooperativas encargadas del transporte escolar a gran escala.	
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Cooperativas y otras empresas que gestionan transporte			
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Aplicación desarrollada completamente		Debilidades en UX	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL				
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Se cuenta con registro de pruebas iniciales con usuarios y transportadores			
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	se tiene aplicación desarrollada en su totalidad, UX por revisar	Las funciones básicas del sistema se desarrollaron contando con una aplicación que ya fue lanzada	Se identifican elementos indispensables a ser revisados en relación con UX, solo las retroalimentaciones son básicas por parte del mismo equipo. Revisar lenguaje, imagen y correlación entre estos ya que no es clara la identidad ni lenguaje en todos los apartados de la App. Muchos pasos para registro lo que hace que no finalicen registro por parte de conductores	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	registro, el equipo menciona que se tienen adelantados algunos procesos de registro de software ya que cuenta con abogado del equipo.			
HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Financiación propia estimada en 24 millones	Aporte por parte del equipo de trabajo			

FINANCIERO	VENTAS Y MARGENES	Sin registro finalizado por parte de transportadores, ni monetización a la fecha		Costos ni estrategia clara para penetración de mercado, buscan monetizar con un elevado costo desde la fase inicial , lo cual como mecanismo de entrada al mercado puede generar barreras por parte de conductores	
	COSTOS OCULTOS	No identificados			
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	do a la especialidad de uno de los miembros del equipo se cuenta con planeación finan	Plan financiero establecido con proyección clara. El punto de equilibrio anual sería de US \$ 48.000 dólares. Gastos de US \$ 4.500 dólares y quieren una inversión de unos US \$ 150.000		
	TICKET PROMEDIO	mente en el mercado las rutas escolares por niño tienen un valor entre \$ 250.000 a \$ 500.000			

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.