

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	INSPIRA	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	Se encuentran en proceso de estudio sobre los procesos de producción y confecciones. Aprenden de familiares confecciones	Deseo por emprender conocimientos asociados a creación de servicios como medio de obtención de recursos	experiencia No tienen conocimientos en confecciones Conocimiento básico en Ventas y en desarrollo de productos o servicios básicos. Debido a las necesidades	
	CAPACIDAD DE GESTIÓN	En proceso de creación y definición de productos			
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Disponibilidad de tiempo en las tardes de una de las emprendedoras y los demás tienen mayor disponibilidad en casi jornada completa.			
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Distribución en partes iguales			
	INVERSIONES FUNDADORES	Inversión inicial de YWC por un monto de \$3.000.000			
	GOBIERNO CORPORATIVO	N/A			
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	YWC			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	venta de producto de moda circular en el cual se toma materia prima por parte de donaciones	El emprendimiento integra un componente social y medioambiental que promueve un mayor acercamiento a mercado, lo cual también lo hace más atractivo al conectar con los clientes	No se ha estandarizado productos Emprendimiento en estado de ideación	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Desarrollan nuevos productos a partir del desperdicio o desecho de tela			
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Cambio social e impacto ambiental a partir de mensajes sobre la contaminación			
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Depende de capacidad de producción por lo cual es limitada. Se buscará escalar a través de aumento de capacidad involucrando a más personas.			
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	venta de productos- el modelo de fidelización no se tiene definido a la fecha			
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING- VENTAS)	No tienen desarrollado al momento,			
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Mujeres mayores de edad interesadas el uso responsable acceso a clientela, capacidad de producción y estandarización; Fundaciones o entidades que. puedan apoyar a la difusión del proyecto	Mercado potencial a nivel nacional a través de estrategias digitales	Bajo conocimiento del uso de las TIC y gestión comercial	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO				
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO				
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN				
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN				
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATÉGICAS				
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES				
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	No se ha desarrollado ni identificado completamente el alcance del uso de la tecnología. Se cuenta con un chat Bot desarrollado para atención de clientes a través de WhatsApp	Previamente se creo un modelo de chat Bot para la interacción con clientes de forma automatizada que será integrada a la plataforma	Bajo conocimiento del uso de las TIC y gestión comercial	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL				
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD				
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO				
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL				
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Financiación inicial para compra de materia prima y equipos en el marco del programa YWC con una inversión de 3 millones de pesos			
	VENTAS Y MÁRGENES				
	COSTOS OCULTOS				
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL				
	TICKET PROMEDIO				
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 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.				