

FICHA EMPRESARIAL

MENTOR SENIOR		LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO				
Nombre de la iniciativa empresarial	Descripción	Componente tecnológico	Foco	Integrantes	Numero de contacto	Correo
GREEN OIL ANCESTRAL	Green Oil Ancestral es una compañía Colombiana productora y comercializadora de productos naturales ancestrales, ofrecemos al mercado y a nuestros asociados, aceite, cremas, cristales y formulas magistrales.	Nivel de desarrollo tecnológico prometedor al contar con una página web y estar activamente presente en un marketplace	Industrias 5.0	CARLOS HERNANDEZ	3173023550	chernandez@greenoilcolombia.com
EQUIPO DE TRABAJO						
NOMBRE COMPLETO	CC	CARGO	TELEFONO DE CONTACTO 1	TELEFONO DE CONTACTO 2	CORREO	
CARLOS HERNANDEZ		RELACIONES PUBLICAS	3173023550		chernandez@greenoilcolombia.com	
CARLOS ARRAZOLA		INVERSIONISTA				
PIERO MOSCARELLA		COMERCIAL, VENTAS E INVENTARIO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO				
ANDRES FELIPE HERAN			3152076077		aherran@greenoilcolombia.com	

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	GREEN OIL ANCESTRAL	MENTOR SENIOR :	LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO
--	---------------------	-----------------	---------------------------

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	Green Oil Ancestral, una empresa formada en 2019 como parte de un grupo empresarial, se dedica a la distribución y comercialización de dermocosméticos basados en cannabis medicinal. Con cuatro socios fundadores desempeñando roles clave en relaciones legales, inversiones, ventas e inventario, así como administración y presupuesto, la empresa cuenta con una base sólida. La inclusión de una impulsadora y transferencista demuestra un compromiso con la capacitación y el conocimiento del producto.	La iniciativa "Green Oil Ancestral" cuenta con una fortaleza significativa en experiencia y conocimiento gracias a la participación de uno de los fundadores en la certificación ISO 9000. Esta experiencia resalta un compromiso con la calidad y la eficiencia en los procesos.	Falta de una ruta definida que podría afectar la dirección estratégica, y la sensación de agotamiento entre los fundadores podría comprometer la energía necesaria para el crecimiento.	
	CAPACIDAD DE GESTION	Cuenta con valiosas conexiones empresariales. Sin embargo, la falta de una gestión estratégica definida, incluida la ausencia de una hoja de ruta clara, presenta un desafío actual.	Los socios de la empresa poseen valiosas conexiones empresariales que pueden ser aprovechadas para establecer colaboraciones estratégicas y oportunidades de crecimiento.	Falta de dirección organizada que puede dificultar la toma de decisiones informadas y la optimización de los recursos disponibles. La ausencia de un enfoque estratégico sólido podría afectar la eficiencia y eficacia de la distribución y comercialización	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Son cuatro socios y una alianza estratégica con Farmaciolo Holding Group, líder en Colombia con alcance internacional. Esta asociación refleja un enfoque hacia la calidad y experiencia.	Acceso a materia prima de alta calidad y la fabricación de gotas de CBD sublinguales destacan como ventajas distintivas. La mención de las características únicas del cannabis cultivado en Colombia agrega un valor diferencial.	Las ventas limitadas y la baja inversión inicial resultan en la necesidad urgente de recursos financieros, dificultando la dedicación plena de los fundadores.	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Cuenta con cuatro socios que desempeñan roles definidos en áreas clave. Aunque los porcentajes de participación no están detallados, esta estructura enfocada en relaciones legales, inversión, comercialización y administración.		La falta de planificación estratégica y una hoja de ruta indefinida reflejan una gestión informal y poco estructurada. Esto dificulta la toma de decisiones y la eficacia en reuniones, afectando la dirección general del negocio y potencialmente la equidad en la distribución de participación accionaria entre los fundadores.	
	INVERSIONES FUNDADORES	Ha experimentado una inversión inicial de 130 millones de pesos por parte de los socios. Sin embargo, los problemas que han afectado a socios han limitado el crecimiento de la empresa.			
	GOBIERNO CORPORATIVO	Presenta un panorama mixto. La existencia de una junta directiva es positiva, indicando una estructura formal. Sin embargo, la falta de documentos y reglas claras y la necesidad de inversión para expandirse a una planta son desafíos.			
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Ninguno			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	El modelo de negocio de "Green Oil Ancestral" se destaca por su enfoque en productos de cannabis 100% medicinal, similar al farmacéutico, lo que le aporta un valor diferenciador. Su materia prima de alta calidad y propiedades únicas en Colombia refuerzan su posición.	Utilización de materia prima de alta pureza y calidad, junto con procesos que siguen estándares farmacéuticos, añade un valor significativo a sus productos. Esta combinación brinda una ventaja competitiva a través del valor agregado por precio y calidad		
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Resuelve la demanda de productos dermocosméticos de calidad basados en CBD. Esta oferta aborda necesidades de cuidado de la piel y bienestar, aprovechando las propiedades del CBD.	Sobresale al resolver problemas a través de su gama de productos dermocosméticos basados en CBD, diseñados tanto para uso humano como animal. La validación y aceptación de los usuarios respaldan su eficacia, creando una fortaleza en su oferta.	La resistencia de los médicos a productos no provenientes de farmacéuticas reconocidas limita la aceptación.	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Se destaca por su enfoque en la calidad y tratamiento de su materia prima. Se diferencia al ser la única en manejar un nivel de materia prima de alta calidad en comparación con productos importados. Esta ventaja resalta su enfoque en "cannabis 100% medicinal", lo que promete una calidad superior en el mercado de productos a base de cannabis medicinal.	Su enfoque en productos naturales con materia prima de alta calidad.	Desconocimiento de los beneficios de sus productos.	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Muestra potencial al contar con laboratorios para desarrollar sus líneas de productos. Sin embargo, la información actual no revela la efectividad de este enfoque ni cómo planean lograr una mayor escalabilidad. La esperanza de aumentar las ventas mediante una mayor comprensión del cannabis medicinal resalta la importancia de la educación en su modelo de crecimiento.	Fortaleza en su escalabilidad y replicabilidad debido al crecimiento en la aceptación de dermocosméticos a base de CBD.		

	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Modelo de ingresos mediante ventas directas a farmacias, gimnasios y comercio electrónico sugiere diversidad de canales.	Fortaleza al diversificar sus canales de venta, que incluyen farmacias, espacios deportivos y su portal web. Esta variedad de puntos de venta iniciales brinda oportunidades para llegar a diferentes segmentos de clientes.	La carencia de fuerza de ventas limita la capacidad para impulsar la recompra, mientras que la duración prolongada de los productos ralentiza la frecuencia de recompra.	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Cuenta con 65 puntos de venta en lugares estratégicos. Sin embargo, no tiene una estrategia digital específica.	Con 65 puntos de venta en ciudades clave y alianzas comerciales sólidas, como farmacias y gimnasios, establecen una base sólida. Estas colaboraciones amplían su apertura comercial, lo que podría aumentar su alcance y reconocimiento de marca.	El desconocimiento del equipo y las restricciones en redes sociales para la promoción del CBD han obstaculizado un desarrollo adecuado en esta área.	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Muestra un conocimiento inicial de la industria, enfocándose en establecer conexiones con empresas clave en el sector.	Demuestra fortalezas al tener un registro INVIMA y reconocimiento en el mercado.		
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Está en proceso de expansión hacia nuevos mercados, centrándose en el bienestar, alivio del dolor y productos de aseo personal.			
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Se encuentra en un mercado en crecimiento con una alta tendencia en el uso de productos a base de CBD. La presencia en farmacias, gimnasios y otros lugares comerciales respalda esta tendencia.	Se beneficia de la tendencia al alza en el uso de productos naturales. Esta tendencia refuerza su enfoque en productos a base de CBD, lo que podría aumentar su atractivo entre los consumidores.		
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Cumple con los requisitos del INVIMA en Colombia, lo que facilita su ingreso al mercado. Sin embargo, la necesidad de aprobación por parte de dermatólogos y médicos puede limitar su alcance.	Se destaca por su registro en el INVIMA y su reconocimiento en el mercado. Su enfoque en trabajar de la mano con la regulación colombiana refuerza su posición sólida en el mercado y su capacidad para cumplir con los requisitos legales.	Enfrenta debilidades en su iniciativa debido a las barreras impuestas por alianzas comerciales de dermatólogos con empresas más reconocidas y productos de mayor costo. También se enfrentan al desconocimiento de las ventajas de sus productos en el mercado dermatológico.	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Opera en el mercado colombiano, vendiendo en ciudades como Barranquilla, Cartagena y Bogotá. Aunque han intentado expandirse a Florida con ventas de \$3M, su enfoque principal está en el mercado local.	Ha establecido una presencia sólida en el mercado del Caribe, especialmente en Barranquilla y Cartagena. Su enfoque en productos en desarrollo, como la línea de productos dietarios, refleja su capacidad de adaptación a las tendencias cambiantes del mercado.	Falta de un plan de expansión claramente definido, a pesar de su deseo de aumentar la cobertura de mercado.	
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Demuestra una fortaleza al establecer potenciales alianzas estratégicas con diversas empresas y actores clave en la industria. Su colaboración con el "Farmaciolo holding group" para obtener materia prima de alta calidad y la cooperación con laboratorios y socios en Barranquilla para la producción y maquila de productos reflejan su enfoque en establecer conexiones valiosas en el mercado. Además, su asociación con personas que cuentan con redes de dermatólogos y otros profesionales médicos sugiere una búsqueda activa de oportunidades de colaboración que puedan contribuir al crecimiento y reconocimiento de la iniciativa.	Su enfoque en colaborar con otros almacenes que tienen cadenas		
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Opera en un mercado nacional en crecimiento para la producción de dermocosméticos a base de extractos naturales de semilla y flor			
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Demuestra un nivel de desarrollo tecnológico prometedor al contar con una página web y estar activamente presente en un marketplace. Estas herramientas tecnológicas brindan una plataforma para la promoción y comercialización de sus productos, lo que puede facilitar su alcance a un público más amplio y diversificado.	Tiene un nivel de desarrollo tecnológico inicial, ya que cuenta con una página web.		
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Ha logrado una validación exitosa en entornos reales al contar con 6 productos registrados en INVIMA, lo que indica que han cumplido con los requisitos y regulaciones necesarios para la comercialización. Además, su presencia en un marketplace demuestra que están llevando su iniciativa al mercado y buscando la interacción directa con los consumidores.			
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Ha implementado un enfoque de ventas en diferentes puntos de la ciudad y ha establecido su presencia en un marketplace, lo que indica que están llevando a cabo pruebas mínimas de funcionalidad y factibilidad para su iniciativa.	Ha demostrado fortaleza en la realización de pruebas mínimas de funcionalidad y factibilidad al tener ventas exitosas a través de su página web y al utilizar un marketplace para comercializar sus productos.	Falta de integración con el marketplace debido a las barreras en el aumento comercial a través de las redes sociales. Esta limitación puede afectar la capacidad de la empresa para aprovechar al máximo las oportunidades de ventas y comercialización en línea	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Ha logrado desarrollar su producto por completo y ha adoptado una estrategia de ventas en diferentes puntos de la ciudad, además de establecer su presencia en un marketplace.			
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	Se encuentra en una etapa de desarrollo de la empresa y actualmente no se propone el desarrollo de nuevos productos.			
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Una inversión aproximada de 130 millones de pesos. Con esta inversión, han avanzado en su desarrollo, pero para alcanzar su objetivo de incursionar en el mercado nacional, se plantea la necesidad de obtener entre 700 millones y 1000 millones de pesos adicionales.			
	VENTAS Y MARGENES	Ha logrado ventas consistentes con un rango estimado entre 8 y 12 millones de pesos mensuales. Esta cifra se refleja en las tres ciudades donde operan: Barranquilla, Cartagena y Bogotá.		No tiene un plan estratégico en marcha y reconocer la complejidad de vender cannabis en línea, las ventas actuales son continuas pero insuficientes para cubrir los gastos mensuales. La necesidad de personal con experiencia en e-commerce y el desafío de mantener un flujo de ingresos que supere los costos operativos representan preocupaciones significativas en el área financiera de la iniciativa.	
	COSTOS OCULTOS				
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Cuenta con una estructura de costos inicial que se basa en la producción de cultivos de alta calidad en el departamento del Cesar.			

TICKET PROMEDIO	Los productos que ofrecen, que abarcan un rango de precios desde 30 mil hasta 90 mil pesos, reflejan una variedad en su cartera que puede influir en los márgenes y costos asociados.			
-----------------	---	--	--	--

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		GREEN OIL ANCESTRAL			MENTOR SENIOR		LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	METRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Desarrollo del Modelo Corporativo	Documentar el modelo corporativo que establezca una estructura con roles definidos por equipos de trabajo	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del modelo corporativo	Un Modelo Corporativo desarrollado en un 100%	Durante el acompañamiento, se avanzó significativamente en el desarrollo del modelo corporativo de Green Oil Ancestral. Se logró la documentación completa de una estructura con roles definidos por equipos de trabajo.	Modelo corporativo no documentado	Avance en la documentación del modelo corporativo
MODELO DE NEGOCIOS	Definición de un Plan estratégico	Análisis estratégico por medio análisis estructural. Realizar un Roadmap tecnológico	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del Plan estratégico	Plan estratégico desarrollado en un 100%	Desarrollo del modelo de negocios de Green Oil Ancestral. Se llevó a cabo la definición de un plan estratégico, incluyendo un análisis estructural y la creación de un roadmap tecnológico	Ausencia de una hoja de ruta clara de la empresa	Desarrollo de un Análisis Estructural y gestión estratégica para la organización
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Integración conceptual de la oferta de productos en uno solo con alcance ampliado	Desarrollar un portafolio de servicios ordenado y modular que sea fácil de comprender y permita definir claramente la hoja de ruta para el área comercial y su plan de trabajo	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo de Portafolio Comercial	Portafolio Comercial desarrollado en un 100%	Avance significativamente en la integración conceptual de su oferta de productos, desarrollando un portafolio comercial. Proporcionando una estructura clara y modular para la gestión comercial y delineando una hoja de ruta para el área.	Ausencia de una hoja de ruta para el área comercial y un plan de trabajo	Avance en el desarrollo del Portafolio Comercial
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Desarrollar el Manual de marca	Desarrollar la identidad corporativa, elementos de comunicación y diseño de presentación para fines comerciales.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo de Manual de Marca	Manual de Marca desarrollado en un 100%	Avance significativamente en diseño y branding tecnológico. Este logro es crucial para establecer una identidad visual coherente, superando la ausencia inicial de un manual de marca integral.	No tienen un manual de marca integral	Avance en el desarrollo del manual de marca integral
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollar el Plan de Marketing digital y posicionamiento de marca	Se desarrollará un plan de comunicación y marketing en colaboración con asesores y equipos internos, alineado con la misión de la empresa. Este plan incluirá estrategias de marketing digital, definición de canales de comunicación y objetivos específicos, así como la exploración de perfiles de compradores.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del Plan de Marketing digital	Plan de Marketing digital desarrollado en un 100%	Se llevó a cabo el desarrollo completo del Plan de Marketing Digital, alineado con la misión de la empresa. en el desarrollo del plan incluye estrategias digitales, definición de canales de comunicación y objetivos específicos, superando la carencia inicial de una estrategia digital específica.	No tiene una estrategia digital específica.	Diseño e implementación de Plan de Marketing digital
TECNOLOGÍA	Desarrollo de un Producto Mínimo Viable (PMV)	Evaluar la viabilidad de crear un Producto Mínimo Viable (PMV) a partir de una solución colaborativa desarrollada en conjunto con el equipo de tecnológico	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo de la solución tecnológica	PMV desarrollado en 100%	Aunque ya contaban con una página web funcional, este logro representa avances específicos en el desarrollo de un ChatBots para integración con la página web.	Cuentan con una página web que es 100% funcional	Avances en el desarrollo de un ChatBots para integración con la página web
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Plan financiero del proyecto	Modelo financiero, estructura de costos, estructura de ingresos y egresos, margen del servicio, modelación de negocio.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del plan financiero	Un plan financiero desarrollado en 100%	Modelo financiero sólido, superando la carencia inicial de un plan financiero estructurado adecuadamente.	No tienen un plan financiero estructurado adecuadamente	Avance en el desarrollo del plan financiero
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario / Mentor / Asesor especializado						

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL	GREEN OIL ANCESTRAL	MENTOR SENIOR	LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO
--	---------------------	---------------	---------------------------

FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde el cuando?	METRICIA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Desarollo del Equipo	Fortalecer la comunicación interna para mantener la cohesión del equipo.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo del equipo	Equipo desarrollado en un 100%	Se enfocó en el desarrollo del equipo, priorizando la fortaleza en la comunicación interna para mantener la cohesión. Además, se avanzó en la documentación del modelo corporativo, contribuyendo al fortalecimiento integral de la iniciativa.	Avance en la documentación del modelo corporativo	Modelo corporativo
MODELO DE NEGOCIOS	Definición de un Plan Estratégico de Expansión	- Realizar un análisis de mercado detallado para identificar nuevas oportunidades. - Establecer un plan estratégico de expansión que incluya la apertura en nuevas ciudades y segmentos de mercado.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo de un Plan Estratégico de Expansión	Plan Estratégico de Expansión desarrollado en un 100%	Se enfocó en la definición de un Plan Estratégico de Expansión. Esto incluyó realizar un análisis de mercado detallado y establecer un plan estratégico que abarcara la apertura en nuevas ciudades y segmentos de mercado.	Desarrollo de un Análisis Estructural y gestión estratégica para la organización	Plan Estratégico de Expansión
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Integración Conceptual de la Oferta y Plan de Expansión Comercial	- Desarrollar un portafolio de productos modular y atractivo para diferentes segmentos de mercado. - Establecer alianzas con farmacias y gimnasios para aumentar la distribución.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de Integración Conceptual de la Oferta y Plan de Expansión Comercial	Oferta y Plan de Expansión Comercial integrada en un 100%	Se focalizó en la Integración Conceptual de la Oferta y el Plan de Expansión Comercial. Esto incluyó el desarrollo de un portafolio de productos modular y atractivo para diferentes segmentos de mercado, así como el establecimiento de alianzas estratégicas con farmacias y gimnasios para aumentar la distribución.	Avance en el desarrollo del Portafolio Comercial	Oferta y Plan de Expansión Comercial
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Desarollo del Manual de Marca para Consolidar la Identidad	- Refinar y fortalecer la identidad de la marca, destacando sus valores y compromisos. - Desarrollar un manual de marca integral para mantener la coherencia en la comunicación.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo de Manual de Marca	Manual de Marca desarrollado en un 100%	Se enfocó en el Desarrollo del Manual de Marca para Consolidar la Identidad. Este proceso implicó refinar y fortalecer la identidad de la marca, resaltando sus valores y compromisos, así como la creación de un manual de marca integral para mantener la coherencia en la comunicación.	Avance en el desarrollo del manual de marca integral	Manual de Marca
Desarrollar un portafolio de servicios ordenado y modular que sea fácil de comprender y permita definir claramente la hoja de ruta para el área comercial y su plan de trabajo	Desarollo del Plan de Marketing Digital y Posicionamiento de Marca	- Crear campañas de marketing digital enfocadas en la educación sobre los beneficios medicinales del cannabis. - Posicionar la marca como líder en productos de cannabis medicinal en Colombia.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo del Plan de Marketing digital	Plan de Marketing digital desarrollado en un 100%	Se trabajó en el Desarrollo del Plan de Marketing Digital y Posicionamiento de Marca. La estrategia incluyó la creación de campañas de marketing digital centradas en la educación sobre los beneficios medicinales del cannabis, con el objetivo de posicionar la marca como líder en productos de cannabis medicinal en Colombia.	Diseño e implementación de Plan de Marketing digital	Plan de Marketing digital
TECNOLOGIA	Optimización Continua de la Presencia en Línea	- Mejorar la plataforma web para una experiencia de usuario más intuitiva.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo de la solución tecnológica	PMV desarrollado en 100%	Se enfocó en la Optimización Continua de la Presencia en Línea. Esto incluyó mejoras en la plataforma web para proporcionar una experiencia de usuario más intuitiva.	Avances en el desarrollo de un ChatBots para integración con la página web	Chatbots entregado
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Mejora de las Métricas Financieras y Establecimiento de Alianzas	- Revisar y ajustar el modelo financiero para reflejar la separación planificada. - Establecer alianzas comerciales sólidas para optimizar costos y aumentar la distribución.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 Semanas	% de desarrollo del plan financiero	Un plan financiero desarrollado en 100%	El desarrollo del plan financiero alcanzó el 100%, mejorando la visión estratégica y la sustentabilidad financiera de Green Oil Ancestral.	Avance en el desarrollo del plan financiero	Plan financiero
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario / Mentor / Asesor especializado						

INDICADORES - KPIS

La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas.

Indicaciones:

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

	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	2
--	----------------------------	----------	---	---

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL			GREEN OIL ANCESTRAL	MENTOR SENIOR	LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO						
28/08/2023	03:00 PM - 04:00 PM	MENTORIA	Diagnostico y plan de acción: Realizar un diagnóstico y plan de acción con el proposito de establecer una estrategia a través de un Road map tecnológico (vigilancia tecnológica) para la creación de un plan estratégico.	Realizar un diagnóstico del mercado, identificación de buenas prácticas y lecciones aprendidas en estrategias de mercado, así como establecer un borrador preliminar del mapa estratégico y otro del análisis DOFA.	https://drive.google.com/drive/folders/1V5_lzAPinkTHWo3M2GB34V6QYIBW1Vxm?usp=share_link	
14/9/2023	03:00 PM - 05:00 PM	MENTORIA	Desarrollo de análisis estructural: Sesión de validación del listado de variables y avance en la calificación de la relación de influencia directa entre ellas.	Programación de otra sesión para culminar las relaciones entre las variables, realizar el análisis estructural y definir la hoja de ruta de la empresa	https://drive.google.com/drive/folders/10qDQ6PC8ZCSpdj2JnyS88Xyc5dsaxdB?usp=share_link	
19/9/2023	03:00 PM - 05:00 PM	MENTORIA	Desarrollo del análisis estructural MicMac para determinar las variables estratégicas de la iniciativa empresarial, para definición de su Plan estratégico	Asistir a las sesiones de asesoría de marketing y branding para desarrollar el Plan de Marketing digital y posicionamiento de marca Programación de siguiente sesión, para iniciar el desarrollo de un Roadmap tecnológico	https://drive.google.com/drive/folders/1aeOKcIWciP43m2nkWvV53gsgKilvTIs?usp=share_link	
25/9/2023	03:00 PM - 04:00 PM	ASESORIA	Asesoría Comercial y gestión de ventas: Diagnóstico y definición del plan de acción	Estratificar productos por mercado para definir las estrategias comerciales por cada una de las líneas de los productos Analisis de precios y canales (portafolio, precios, canales, presentaciones de los productos de la Competencia)	https://drive.google.com/drive/folders/1QAPXeGN5UPzFLTq_Ui092KHdplLWlcX?usp=share_link	
25/9/2023	04:00 PM - 05:00 PM	MENTORIA	Seguimiento a los compromisos establecidos en el plan de acción, y a las asesorías temáticas realizadas	Definir estratégica de la organización a la través de la combinación de Factores Internos (FI) y Factores Externos (FE) claves identificados en el análisis estructural	https://drive.google.com/drive/folders/1SbtKB1JVoN3TFXSd3ORarsVNqD2qOFSz?usp=share_link	
27/9/2023	03:00 PM - 04:00 PM	ASESORIA	Asesoría Comunicaciones y marketing digital: diagnostico inicial y definición del plan de trabajo	Segmentación de una estrategia por cada línea de productos Definición de el Buyer Persona y Buyer Journey	https://drive.google.com/drive/folders/1vLHrAnKG8JiRt9XvyBk-MQMikGba-qdx?usp=share_link	
3/10/2023	03:00 PM - 04:00 PM	ASESORIA	Asesoría con el equipo de tecnología: Diagnostico y definición del alcance del desarrollo tecnologico	Alcance: Chatbot informático para integrarlo con la página web de e commerce de la empresa Realizar un diagrama de flujo de las posibles respuestas a las preguntas más recurrentes	https://drive.google.com/drive/folders/176h4udJqpNi7P5bFWeWFCtJm0BqMneWC?usp=sharing	
3/10/2023	06:00 PM - 07:00 PM	ASESORIA	Asesoría Comercial y gestión de ventas: Construir un mix de estrategias para posicionar los productos.	Definir cita con médico homeopata, referir proveedores de sachets y viales. Equipo Green: Mapear tiendas naturales y homeópatas	https://drive.google.com/drive/folders/1YyQZdolV6HQwz79oRCXTGIl0Fh74-O3Y?usp=share_link	
9/10/2023	03:00 Pm - 04:00 Pm	MENTORIA	Speed Dating: sesión para explicar la dinamica del evento donde la iniciativad realiará un Fire Pitch	Programar una sesión de prueba para afinar la presentación que se realizará en el Fire Pitch. Realizar la presentación de acuerdo a plantilla establecida por el evento	https://drive.google.com/drive/folders/1sxdyn3DTuPfamKCADe3Mvp9ce29OC5i9?usp=share_link	

17/10/2023	03:00 Pm - 04:00 Pm	MENTORIA	Seguimiento para el Speed Dating: sesión donde se realizo una prueba del Fire Pitch	Definir tamaño y oportunidad de mercado, principales competidores, y definir porque la propuesta de valor es diferencial y novedosa	https://drive.google.com/drive/folders/1RTF4Sw-HXuhr7A-k7VYi06QwJTKSd7yn?usp=share_link	
FECHA	HORA (INICIO - FINAL)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES
FASEIII - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL						
23/11/2023	03:00 Pm - 04:00 Pm	MENTORIA	Seguimiento a los compromisos establecidos en el plan de acción, y a las asesorías temáticas realizadas	Establecer comunicación con cada uno de los asesores temáticos y consultores de proyectos con el fin de coordinar la programación de sesiones de trabajo.	https://drive.google.com/drive/folders/1oZCGkvJ9TcHTUDAEUnQRva74CFwC-gC?usp=share_link	
23/11/2023	04:00 Pm - 05:00 Pm	ASESORIA	Asesoría Planificación financiera y contable: Revisión del modelo financiero, estructura de costos, y flujo de ingresos y egresos.	Desarrollar Plan financiero	https://drive.google.com/drive/folders/1X6HifPaQ5Cv3ZdtgJV9CzbirTOCeSMK?usp=share_link	
24/11/2023	09:00 Am - 10:00 Am	ASESORIA	Asesoría con el equipo de tecnología: seguimiento del Chatbot para su validación por parte de la iniciativa	Modificar la animación del botón, validar la información proporcionada para la creación del Chart Bot con el médico para ajustes, y coordinar con la persona encargada de la parte técnica de la página web para la integración del desarrollo tecnológico	https://drive.google.com/drive/folders/1IZ5kTAeAXcqKvMxXaPUUtoRILM2ryHf?usp=share_link	