

FICHA EMPRESARIAL

MENTOR SENIOR

LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO

| Nombre de la iniciativa empresarial | Descripción | Componente tecnológico | Foco | Integrantes | Numero de contacto | Correo |
|--|--|---|--------------|-------------|--------------------|---------------------|
| Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas | La plataforma agropecuaria propuesta integra tecnologías avanzadas como Lorawan y fotografía multiespectral con drones para recopilar información precisa sobre animales y pasturas. Además, incluye una plataforma de predicciones financieras para inversores. Esto brinda una visión completa y efectiva para mejorar la gestión ganadera y facilitar oportunidades de inversión. | Integración de tecnologías avanzadas como Lorawan, fotografía multiespectral con drones y una plataforma de predicciones financieras. | Agrobusiness | ALEX FLOREZ | 3006761326 | dagincsas@gmail.com |

EQUIPO DE TRABAJO

| NOMBRE COMPLETO | CC | CARGO | TELEFONO DE CONTACTO 1 | TELEFONO DE CONTACTO 2 | CORREO |
|-------------------|----|---------------|------------------------|------------------------|---------------------|
| ALEX FLOREZ | | CEO | 3006761326 | | dagincsas@gmail.com |
| MILTON | | DESARROLLADOR | 3006913961 | | |
| JANNINE RODRIGUEZ | | | | | |

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

| | | | |
|---|--|------------------------|---------------------------|
| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL : | Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas | 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 | Se encuentra en una posición altamente favorable. La iniciativa cuenta con la combinación de la pericia financiera de un Médico Veterinario y la presencia de un Grupo Interdisciplinario perfectamente cohesionado, lo que establece los cimientos de manera robusta. Esta base sólida, a su vez, posibilita el abordaje informado y estratégico de los aspectos tanto técnicos como financieros inherentes a la iniciativa. | Un equipo interdisciplinario con un líder veterinario, lo que aporta conocimientos especializados y experiencia en la temática. | Experiencia limitada del experto temático en el campo ganadero debido a su enfoque previo en otro sector. | |
| | CAPACIDAD DE GESTION | En estado avanzado y positivo. La sólida experiencia y habilidades avanzadas en la gestión de equipos establecen una base robusta para liderar con eficacia la iniciativa de desarrollo, implementación y comercialización de la plataforma. | Capacidad de gestión gracias a los conocimientos en administración del equipo. | | |
| | FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN) | En un estado positivo y comprometido. Disponibilidad de tiempo, especialmente en las noches, junto con la flexibilidad para citas. Aunque se considera medio tiempo, este compromiso sugiere una dedicación valiosa para el avance efectivo de la iniciativa | | Disponibilidad de tiempo limitada debido a compromisos laborales en otras empresas. | |
| | PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA) | La composición accionaria se encuentra en una etapa inicial con tres personas: Alex Florez, Jannine Rodríguez y Milton Tapia. | Equipo de trabajo maduro con roles claramente definidos, incluyendo experiencia comercial y conocimiento temático. | Disponibilidad de tiempo limitada | |
| | INVERSIONES FUNDADORES | Presenta un estado sólido. Los fundadores han invertido alrededor de 25 millones en equipos y desarrollo de tecnología mediante financiación propia. | Disposición del equipo para invertir tanto tiempo como dinero en la iniciativa. | | |
| | GOBIERNO CORPORATIVO | No tiene | | Falta de definición en el gobierno corporativo debido a la etapa temprana del proyecto. | |
| | PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES | Ninguno - En etapa naciente | | | |
| NEGOCIO Y COMERCIAL | MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE) | En una etapa prometedora. En proceso de desarrollar una plataforma tecnológica para el control y gestión de animales en la agropecuaria. La plataforma tendría aplicaciones en ganadería y puede expandirse a piscicultura y avicultura. Se enfatiza la rentabilidad y se utiliza tecnología de controles electrónicos para el manejo de los animales. Este enfoque ofrece potencial para brindar valor a los productores y atraer inversores. | Capacidad de la tecnología para mejorar la rentabilidad en un segmento de alta inversión, complementado por un sistema de gestión financiera. | Existe resistencia a la introducción de tecnología debido a malas experiencias previas en la gestión financiera de inversiones en el sector. La desconfianza generada por eventos recientes ha afectado la percepción del uso de fintech en la industria. | |
| | PROBLEMA QUE RESUELVE | Falta de seguimiento y desconocimiento en la gestión de la ganadería en entornos rurales. La propuesta consiste en desarrollar una plataforma agropecuaria integral que emplea tecnologías avanzadas como la red Lorawan y fotografía multispectral con drones para el monitoreo de animales y pasturas. La incorporación de herramientas financieras también busca aumentar la rentabilidad. El enfoque integral se diferencia por ofrecer soluciones tecnológicas y financieras para mejorar la eficiencia y productividad en el sector agropecuario. Para el éxito, será esencial asegurar la implementación fluida y la accesibilidad para los usuarios. | La solución propuesta aborda de manera efectiva dos problemas: la toma de decisiones informadas en fincas mediante el seguimiento de datos y el acceso a fuentes alternativas de inversión. | Una debilidad en la propuesta al tratar de resolver problemas en el bajo uso de tecnología en el sector agropecuario y la resistencia a la inversión en TIC. También se enfrentan desafíos de conectividad en áreas remotas y riesgos de seguridad por el robo de dispositivos. | |
| | DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO | Integración de tecnologías avanzadas como Lorawan, fotografía multispectral con drones y una plataforma de predicciones financieras. Esta combinación única permite un seguimiento detallado de los activos, optimiza la gestión de pasturas y ofrece pronósticos financieros precisos. | Modelo de negocio a través de la integración de componentes que abarcan seguimiento del ganado y gestión de recursos. La georreferenciación de los dispositivos y la colaboración con la policía para combatir el robo de ganado refuerzan la propuesta, creando un enfoque único que combina tecnología y seguridad en el sector ganadero. | Preocupación por la exposición de recursos económicos y capacidad de inversión en áreas afectadas por problemas de seguridad y grupos armados. Esta preocupación podría afectar la aceptación y viabilidad del modelo en dichos entornos. | |
| | ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD | Estado altamente positivo. La iniciativa tiene un alto potencial para crecer y replicarse, especialmente en departamentos con una sólida capacidad de ganadería a gran escala. Esto sugiere que el modelo de negocio puede ser ampliado exitosamente a nuevos mercados y regiones similares. | La presencia de diversas zonas dedicadas a la ganadería en el país ofrece oportunidades de expansión una vez que los beneficios de la tecnología sean evidentes, permitiendo llegar a un público más amplio y aprovechar la demanda en distintas regiones. | La variabilidad en los mecanismos tecnológicos utilizados por cada finca podría presentar desafíos en la estandarización y expansión eficiente del modelo, lo que podría dificultar su replicación en diferentes contextos. | |
| | MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA) | En proceso de definición con una estrategia de monetización sólida. Se contempla alquiler de equipos y un modelo de suscripción para los productores, incentivando la fidelización con acceso a todas las funcionalidades. Además, se explorará la integración de inversionistas en proyectos pecuarios. | La propuesta busca mantener la lealtad de las fincas al mejorar su rentabilidad y proporcionar consejos para mejorar la calidad de la carne. Esta estrategia no solo asegura la retención de clientes, sino que también agrega valor a largo plazo al ofrecer conocimientos y beneficios concretos a los ganaderos. | | |

| | | | | | |
|-------------------|---|--|---|--|--|
| | ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS) | No tienen a la fecha | | Dado que el sector ganadero tiende a tener una dinámica tradicional y utiliza canales de acceso como ferias ganaderas y asociaciones, podría requerir un esfuerzo adicional para integrar efectivamente enfoques digitales en la estrategia comercial y de marketing. | |
| MERCADO | CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA | Estado positivo y sólido. La persona involucrada, un médico veterinario con experiencia en gestión comercial, aporta un alto nivel de conocimiento al proyecto. | | | |
| | MERCADO OBJETIVO DEFINIDO | La propuesta se dirige principalmente a departamentos como Córdoba y Cesar, donde la ganadería es mas común. | Amplitud del alcance geográfico. Al dirigirse a un mercado nacional, con especial enfoque en las zonas ganaderas, el proyecto tiene la capacidad de abordar una amplia base de clientes potenciales en todo el país, aprovechando las oportunidades presentes en las diferentes regiones con actividades ganaderas. | El proyecto podría enfrentar desafíos debido a los bajos indicadores de ganadería en el departamento del Atlántico. | |
| | TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO | Está bien definido y alineado con las tendencias actuales. El tamaño del mercado objetivo se encuentra identificado a través de cifras nacionales, y se destaca que el sector agropecuario está experimentando una tecnificación. La propuesta del proyecto se alinea con las tendencias económicas, sociales, culturales y tecnológicas, lo que la hace relevante para el contexto actual. | | | |
| | BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN | En estado de reconocimiento. Se comprende la importancia de contar con asesoramiento legal para proteger tanto la inversión como los intereses de los ganaderos. | Superación de las barreras tradicionales del acceso al seguimiento y control en la ganadería mediante tecnología que utiliza características territoriales para ofrecer información valiosa y superar limitaciones geográficas. | El proyecto se enfrenta a barreras de entrada en el sector debido a su naturaleza tradicional y la limitada adopción tecnológica en la industria ganadera. La falta de conectividad y el cumplimiento regulatorio en el ámbito financiero también representan desafíos. | |
| | MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN | En un estado donde se reconoce la presencia de tecnologías similares en el mercado y se tiene claridad en el enfoque hacia la agroindustria. La tecnología utilizada ya existe en el mercado, lo que destaca la necesidad de diferenciarse para sobresalir. Para la expansión, será esencial definir estrategias que resalten las ventajas únicas y cómo llegar eficazmente a nuevos clientes en el sector agroindustrial. | | | |
| | POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS | Si existen | | | |
| | COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES | Se refleja que la tecnología utilizada es principalmente internacional y no tiene presencia en el mercado local. Aunque no hay competidores locales directos en este sentido, se mencionan agropecuarias y federaciones de ganaderos como actores en el ámbito. La estrategia deberá centrarse en demostrar cómo la tecnología propuesta es única y superior a las alternativas existentes, aprovechando la ventaja inicial de ausencia de competidores locales en este campo. | Se distingue por su enfoque internacional al identificar principalmente competidores en ese ámbito, lo que puede permitir una mayor diferenciación y posicionamiento en el mercado local y regional. | | |
| TECNOLOGÍA | NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO | En una etapa inicial con un plan piloto en curso en Ponedera que involucra alrededor de 10 cabezas de ganado. | El proyecto muestra una fortaleza en la fase de desarrollo de su producto tecnológico, enfocándose en la integración y análisis de datos a través de plataformas internas. Aunque aún está en desarrollo, esta orientación sugiere una atención adecuada al diseño y la funcionalidad del producto tecnológico. | La dependencia de la importación de dispositivos puede representar una debilidad en el nivel de desarrollo del producto tecnológico, ya que puede generar retrasos y dificultades en el proceso de implementación y pruebas. | |
| | VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL | En proceso de ejecución. Se está trabajando con tecnología adquirida y se está analizando la información registrada, lo que indica que la validación está en marcha. | | | |
| | PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD | Están en proceso con un avance del 10% en el desarrollo. Se confirma que se están realizando estas pruebas para evaluar la funcionalidad y viabilidad de la tecnología en desarrollo. | Actualmente, se están llevando a cabo pruebas en una finca en Ponedera, involucrando a 10 unidades de ganado, lo que permitirá evaluar el desempeño y viabilidad de la tecnología en un entorno práctico. | El enfoque actual en la parametrización y análisis de indicadores para evaluar la funcionalidad y factibilidad del producto tecnológico puede generar una debilidad en términos de la velocidad de desarrollo y la capacidad de llevar a cabo pruebas efectivas en un corto período de tiempo. | |
| | USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO | En proceso de desarrollo, con un avance del 10%. Se está trabajando en diseñar una interfaz intuitiva y funcional que brinde una experiencia positiva a los usuarios. | El enfoque en el análisis de datos y fórmulas tradicionales para nutrición animal y rentabilidad demuestra la intención de mejorar la usabilidad y funcionalidad del proyecto, aunque está en desarrollo. | | |
| | TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL | No todavía | | Falta de claridad en la titularidad y propiedad intelectual de los dispositivos utilizados en el proyecto puede representar una debilidad en términos de la protección legal de la tecnología y los activos intangibles asociados al mismo. | |
| FINANCIERO | HISTORIAL DE FINANCIACIÓN | Hasta ahora la iniciativa ha sido financiada con 25.000.000 en capital propio, además de la inversión de tiempo por parte de los fundadores. | Inversión propia | | |
| | VENTAS Y MARGENES | Ninguna | | | |
| | COSTOS OCULTOS | Ninguna | | | |
| | ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL | Ninguna | | | |
| | TICKET PROMEDIO | Ninguna | | | |

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

| | | | |
|--|--|---------------|---------------------------|
| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL | Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas | 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 | Definir un 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% | Ha logrado estructurar una organización con roles definidos por equipos de trabajo. Este avance es especialmente significativo considerando que, al principio del proceso, Moolish no contaba con un modelo corporativo establecido. | No tienen un modelo corporativo definido | Avances en el desarrollo modelo corporativo |
| MODELO DE NEGOCIOS | Realizar un Business Model Canvas | Desarrollar el posible modelo de negocio con el que se planea comercializar el producto o servicio, con el propósito de distinguir a los clientes en nichos y segmentos de mercado especializados. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de desarrollo del Business Model Canvas | Business Model Canvas inicial desarrollado en un 100% | Se desarrollo con éxito la primera versión del Business Model Canvas. Este canvas proporciona un marco completo para el posible modelo de negocio con el cual se planea comercializar los servicios de Moolish. | No tienen un modelo de Negocio definido | Desarrollo del Modelo de negocios Versión 1 |
| NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL | Definición de los modelos de monetización y plan comercial | Tracción de mercado, que incluye pruebas de validación, adquisición de usuarios, ventas, alianzas y retención de clientes, además de definir posibles modelos de monetización | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de desarrollo del plan comercial | Plan comercial desarrollado en un 100% | Definición de modelos de monetización, estrategias de tracción de mercado que incluyen pruebas de validación, adquisición de usuarios, ventas, alianzas y retención de clientes. | No tienen un plan comercial definido | Avances en el desarrollo del plan comercial |
| DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO | Desarrollar la identidad corporativa, elementos de comunicación y diseño de presentación para fines comerciales. | Colaboración con el asesor de branding para desarrollar la imagen y marca relacionada con el proyecto, definiendo elementos clave como colores, tipografía y otros aspectos esenciales que se recopilan en un manual de marca integral. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de desarrollo de Manual de Marca | Manual de Marca desarrollado en un 100% | Se establecieron elementos clave como colores, tipografía y otros aspectos esenciales que ahora se recopilan en el Manual de Marca | No tienen un manual de marca integral | Marca integral definida |
| MARKETING Y COMUNICACIONES | Desarrollar un Plan de marketing | Crear estrategias de marketing, incluyendo elementos de comunicación, mapa de empatía, embudo de ventas y análisis de mercado | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de desarrollo del Plan de Marketing | Plan de Marketing desarrollado en un 100% | Se defino las estrategias de marketing, elementos de comunicación, un mapa de empatía, un embudo de ventas y un análisis de mercado. | No se ha implementado ninguna estrategia digital de marketing y ventas. | Avances en el desarrollo de estrategia digital de marketing |
| 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 tecnologico | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de desarrollo de la solución tecnológica | PMV desarrollado en 100% | Evaluación de la viabilidad de crear una solución tecnológica colaborativa en conjunto con el equipo. Aunque ya contaban con una versión beta del prototipo tecnológico | Cuentan con una version beta del Prototipo tecnológico | Avances en el desarrollo del prototipo tecnológico |
| 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% | Se defino el modelo financiero, estructura de costos, ingresos y egresos, margen del servicio y modelación de negocio. | No tienen un plan financiero | Avances en el desarrollo de un plan financiero |
| PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN | Registro de marca y software | Preparación de documentación y revisión con asesoría legal para el registro de marca y software | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 10 Semanas | % de avance del Registro de marca y software | Registro de marca y software realiado en un 100% | Preparación de documentación y revisiones con asesoría legal para garantizar una protección adecuada de la marca | No cuentan con una marca ni software registrada | Avances en el registro de marca y software |

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL | | Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas | | | | MENTOR SENIOR | | LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO | | |
|--|--|--|--|--|--|--|---|---|----------------------|--|
| FASE DE ACOMPAÑAMIENTO | | II- DINÁMICA DE CAMBIO | | | | | | | | |
| ÁREAS | Estrategia ¿Qué? | Acciones ¿Responden al Como? | Responsable | Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando? | MÉTRICA FOCUS (Indicador que impacta) | METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo? | RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO | LINEA BASE (semana 14) | Semana 18 | |
| FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO) | Desarrollo del Equipo Empresarial | - Identificar y cubrir posibles brechas en las habilidades del equipo. - Fomentar la colaboración y comunicación efectiva dentro del equipo. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de desarrollo del equipo empresarial | Equipo empresarial desarrollado en un 100% | Se han identificado y cubierto brechas en las habilidades del equipo y se ha fomentado la colaboración y comunicación efectiva. | Avances en el desarrollo modelo corporativo | Modelo corporativo | |
| MODELO DE NEGOCIOS | Refinamiento del Modelo de Negocio | - Realizar un análisis exhaustivo del mercado actual. - Validar y ajustar el Business Model Canvas según la retroalimentación del mercado. - Identificar nuevas oportunidades de ingresos y socios estratégicos. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de diseño y validación en el mercado del Modelo de negocio | Modelo de negocio diseñado y validado en el mercado en un 100% | Se llevó a cabo un análisis exhaustivo del mercado actual, se validó y ajustó el Business Model Canvas según la retroalimentación del mercado, y se identificaron nuevas oportunidades de ingresos y socios estratégico | Desarrollo del Modelo de negocios Versión 1 | Modelo de negocio VF | |
| NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL | Consolidación de Relaciones Comerciales | - Establecer alianzas sólidas con organizaciones afines. - Implementar estrategias de retención de clientes. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % consolidación de relaciones comerciales | Relaciones comerciales consolidadas en un 100% | Se establecieron alianzas sólidas con organizaciones afines | Avances en el desarrollo del plan comercial | Plan comercial | |
| DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO | Consolidación de la Identidad de Marca | - Refinar y fortalecer la identidad corporativa. - Desarrollar materiales de presentación | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de consolidación de la identidad de marca | Identidad de Marca consolidada en un 100% | Se refinó y fortaleció la identidad corporativa, y se desarrollaron materiales de presentación. | Marca integral definida | Manual de marca | |
| MARKETING Y COMUNICACIONES | Impulso de Estrategias de Marketing Especializadas | - Optimizar la presencia en redes sociales y plataformas especializadas | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de desarrollo de estrategias de Marketing especializadas | Estrategias de Marketing especializadas desarrolladas en un 100% | Se focalizó en optimizar la presencia en redes sociales y plataformas especializadas. | Avances en el desarrollo de estrategia digital de marketing | Plan de Marketing | |
| TECNOLOGÍA | Mejora Continua y Desarrollo Tecnológico | - Evaluar y mejorar constantemente el Producto Mínimo Viable. - Establecer un sistema de retroalimentación con usuarios para mejoras continuas. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de desarrollo de la solución tecnológica | PMV desarrollado en 100% | Se ha evaluado y mejorado constantemente el Producto Mínimo Viable (PMV) | Avances en el desarrollo del prototipo tecnológico | PVM | |
| PLANIFICACIÓN FINANCIERA | Optimización de la Estructura Financiera | - Revisar y ajustar el modelo financiero en función de la retroalimentación del mercado. - Diversificar fuentes de ingresos. - Establecer medidas de eficiencia en costos. | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de optimización de la Estructura Financiera | Estructura Financiera optimizada en 100% | Se revisó y ajustó el modelo financiero según la retroalimentación del mercado, se diversificaron las fuentes de ingresos y se establecieron medidas de eficiencia en costos. | Avances en el desarrollo de un plan financiero | Plan financiero | |
| PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN | Registro de marca y software | - Preparación de documentación y revisión con asesoría legal para el registro de marca y software- | Empresario / Mentor / Asesor especializado | 8 semana | % de avance del Registro de marca y software | Registro de marca y software realizado en un 100% | Se llevó a cabo la preparación de documentación y revisión con asesoría legal para garantizar un registro de marca | Avances en el registro de marca y software | Registro de marca | |

| INDICADORES - KPIS | | | | |
|--------------------|--|------------------|------------------------|-----------|
| Indicaciones: | La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. 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. | | | |
| KPIS TRANSVERSALES | INDICADOR | UNIDAD DE MEDIDA | LINEA BASE (semana 14) | Semana 18 |
| | Nuevos Clientes | Unidades | 0 | 0 |
| | Nuevos Usuarios | Unidades | 0 | 0 |
| | Nuevas Ventas por producto o servicio | Unidades | 0 | 0 |
| | Nuevos Empleos directos | Unidades | 3 | 5 |
| | Nuevos Empleos indirectos | Unidades | 0 | 0 |
| | Nuevas Cotizaciones | Unidades | 0 | 0 |
| | Interes de compra | Unidades | 0 | 0 |
| | Nuevas Alianzas realizadas | Unidades | 0 | 2 |

AGENDA

| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL | | | Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas | 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 | 04:00 PM - 05:00 PM | MENTORIA | Diagnostico y plan de acción: Realizar un diagnóstico y plan de acción para definir la propuesta de valor de la iniciativa | Determinar propuestas de valor y estructurar el modelo de negocio. Validar el desarrollo tecnológico y asegurar la estabilidad del modelo de negocio. Generar un informe sobre las necesidades y frustraciones de los clientes. | https://drive.google.com/drive/folders/1vBCN2uBKMfr4S4EFilmNKhG5s5p5q137?usp=share_link | |
| 14/09/2023 | 05:00 PM - 06:00 PM | MENTORIA | Seguimiento de los compromisos definidos en la sesión anterior, se realizó una revisión de las entrevistas realizadas para la definición del mapa de empatía. Durante la validación tecnológica, se identificó una restricción que cambia el enfoque tecnológico del negocio. | Seguir realizando entrevistas para generar un informe sobre las necesidades y frustraciones de los clientes, para determinar una propuesta de valor inicial. Además, realizar una conexión con el área tecnológica, con las necesidades identificadas para el desarrollo de la plataforma. | https://drive.google.com/drive/folders/1ILPlyNPNbEB06bG2XcWVW2qvMiWj01cp?usp=share_link | |
| 19/09/2023 | 06:00 PM - 07:00 PM | ASESORIA | Asesorías de Comunicaciones y marketing digital y Diseño y branding tecnológico: Conocer el estado inicial del modelo de negocios | Se determina trabajar un perfilamiento del cliente ideal (Buyer Persona) partir de áreas específicas del negocio sea de servicio o producto, el recorrido del cliente (Buyer Journey) determinar las estrategias, canales y lenguaje más efectivo para la comunicación de la marca. | https://drive.google.com/drive/folders/1_uBLmGkQab-ILJvkUW4KVo2qJ9sBY3-?usp=share_link | |
| 25/09/2023 | 05:00 PM - 06:30 PM | MENTORIA | Seguimiento al plan de acción y a las reuniones con los asesores temáticos | Definir un mockup de la funcionalidad de la tecnología Aplicar instrumento de validación a Pequeños ganaderos de Repelon. Para identificar los dolores de los pequeños ganaderos. | https://drive.google.com/drive/folders/12yAQMeEUkzi_0UmIEOGcaAxbbhjWpVu?usp=share_link | |
| 09/10/2023 | 05:00 Pm - 06:00 Pm | MENTORIA | Speed Dating: sesión para explicar la dinámica del evento donde la iniciativa realiza 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/1mEieXNsNZIZFtsYRfpfW3qxHHd2XZ3?usp=share_link | |
| 23/10/2023 | 11:00 Am - 12:00 Pm | ASESORIA | Asesoría con el equipo de tecnología: Diagnóstico y definición del alcance del desarrollo tecnológico | Revisión de los requerimientos y programación de la reunión para definir alcance del desarrollo tecnológico | https://drive.google.com/drive/folders/1msFQR7FWZhqNC9s8Lzk-frErluMq333?usp=share_link | |

| 26/10/2023 | 05:00 Pm - 06:00 Pm | MENTORIA | Seguimiento al plan de acción y a las reuniones con los asesores temáticos | Programación de de propiedad intelectual, junta directiva y gobierno corporativo | https://drive.google.com/drive/folders/1Rqv21C94poiLMTbmoCIma4V6UAJpLgoH?usp=share_link | |
|--|-----------------------|-------------------|---|---|---|---------------|
| FECHA | HORA (INICIO - FINAL) | TIPO DE ENCUENTRO | TEMATICA/OBJETIVO | COMPROMISOS | LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA | OBSERVACIONES |
| FASEIII - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL | | | | | | |
| 30/11/2023 | 04:00 Pm - 06:00 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/1kVx-0TkDvniHiP8i71uSOs9RRtSSDBf_5?usp=share_link | |