

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :		FINANCIARTECH	MENTOR SENIOR :	MAURICIO MEDINA CRUZ	
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	El asesor empresarial tiene mucha experiencia en el montaje de negocios. Eso es muy valioso cuando se está empezando a emprender. Cuentan con el respaldo de las empresas de la familia, que ya están consolidadas.	El asesor empresarial tiene mucha experiencia en el montaje de negocios. Eso es muy valioso cuando se está empezando a emprender. Cuentan con el respaldo de las empresas de la familia, que ya están consolidadas.	No tienen ninguna experiencia en el negocio de libranzas. Se les recomienda contar con un asesor que los guíe.	El negocio arranca de cero
	CAPACIDAD DE GESTION	Tienen el conocimiento para poder gestionar un nuevo negocio.	Tienen el conocimiento para poder gestionar un nuevo negocio.	No conocen del negocio de libranzas y es un negocio con mucho detalle	El negocio arranca de cero
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Es un equipo fuerte y con roles definidos para el montaje del piloto del negocio	Es un equipo fuerte y con roles definidos para el montaje del piloto del negocio	No tienen experiencia en el negocio de libranzas.	El negocio arranca de cero
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Es una familia empresarial con buen conocimiento en el desarrollo de ideas emprendedoras.	Es una familia empresarial con buen conocimiento en el desarrollo de ideas emprendedoras.	No tienen experiencia en el negocio de libranzas.	Han estudiado juiciosamente el negocio, pero arranca de cero
	INVERSIONES FUNDADORES	Tienen acceso al capital para poder iniciar la operación del negocio	Tienen acceso al capital para poder iniciar la operación del negocio	Puede ser poco capital en el mediano plazo. Es un negocio que requiere una inversión importante	\$ 300 millones como base
	GOBIERNO CORPORATIVO	Tienen experiencia empresarial	Tienen experiencia empresarial	El negocio es complejo y deben entender muy bien cómo funciona para construir un buen gobierno corporativo	Arrancan de cero
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Tienen experiencia en programas de acompañamiento y saben cómo aprovecharlos.	Tienen experiencia en programas de acompañamiento y saben cómo aprovecharlos.	N/A	Grandes expectativas sobre el acompañamiento y mucha disposición

NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Es un negocio con un mercado muy amplio y buena oportunidad de lograrlo si se cuenta con el capital.	Es un negocio con un mercado muy amplio y buena oportunidad de lograrlo si se cuenta con el capital.	No hay un diferencial claro en cuanto a la competencia. Hay que encontrarlo	Tienen un modelo de negocio claro y enfocado
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Es un problema latente en el mercado	Es un problema latente en el mercado	Hay un riesgo de perder dinero como en todo negocio financiero	Hay un mercado cautivo que tienen para iniciar
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Tienen diferenciales definidos	Tienen diferenciales definidos	No son diferenciales potentes	Cuentan con algunos diferenciales
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Prestamo micro credito para otros rubros	Conquistado el publico objetivo piensan suplir otras de sus necesidades de dinero	Las categorías propuestas para proximas alternativas de financiación estan muy saturadas por los diferentes oferentes de soluciones en todas las escalas	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	intereses y estructuración sobre prestamos	El modelo esta implicito directamente en el servicio y estan abiertos a busqueda de alternativas adicionales	No hay claridad sobre la estructuración de creditos y costos asociados	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	No aun desarrollada	Tienen capacidades en su grupo empresarial y conocimiento sobre el tema	No hay avance pues dependen de definir la estructura de empresa y modelo de negocio con claridad	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	basico	Existe gran interes por conocer y participar de la industria	No tiene mayor conocimiento	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Colaboradores de empresas privadas con algun tipo de actividad de estudio	Su segmentación de publico objetivo es claro	Considero que es un nicho de mercado relativamente pequeño que reuna las condiciones que los emprendedores plantean	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	500 mil estudiantes	Tienen en sus empresas potenciales clientes que serian ideales para medir la necesidad e impacto de la solución	Difícil identificación del publico que requiere la solución de forma organica por lo que la adquisición se hace costosa	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Banca tradicional no les presta y regulación convencional de libranza	Conocen que es necesaria mucha capacitación en el modelo de libranza para entender con mayor claridad sus barreras y regulación	Falta de conocimiento en la industria y los entes regulatorios	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Aun no operan	Tienen publico cautivo para pruebas	Es probable que 3 empresas sea un nicho muy reducido para simular el entorno de pruebas	
	POTENCIALES ALANZAS ESTRATEGICAS	Fuera de instituciones educativas, escuelas tecnicas y otros oficios, socios empresariales, empresas del grupo Itaka, Horus, Constructora los almendros	Identifican la necesidad de conocer con mayor detalle soluciones que puedan acomodarse a sus necesidades para no iniciar invirtiendo y desarrollando desde cero	No hay claridad sobre los costos asociados a la herramienta, tanto para ponerla al servicio como para su mantenimiento operativo	
TECNOLOGÍA	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	icetex, one2credit	Han investigado y ya identifican competencia con características similares a la que quieren ofrecer	La investigación no es muy profunda y tienen poco conocimiento en los modelos de negocio de los competidores actuales	
	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	En revisión de posible integración con la oferta del mercado	No hay aun desarrollo pero si hay flexibilidad en apoyarse en desarrollos ya existentes y agilizar el proceso		
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Validación parcial entorno real sin condiciones de libranza	Tienen compañías donde han probado la necesidad	Existe una relación directa con las empresas por lo que la validación con las pagadurías no es real	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACIBILIDAD	Al interior de sus empresas se ha trabajado el prestamo para estudio	La funcionalidad se quiere 100 digital	Aun no hay herramienta	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	No definida aun	Abiertos a contar con las herramientas de terceros con la capacidad de adaptación	Por falta de conocimiento no han avanzado ni en la experiencia de usuario, ni en la interfaz necesaria para operar	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELCTUAL	No hay avance aun	Estan interesados en aprender y la formación de la CEO es abogada	Desconocen totalmente el tema asociado a la industria	
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Posible colocación	Se cuenta con el capital para colocación		
	VENTAS Y MARGENES	por definir	Son claros en informar que no conocen del tema y necesitan asesorarse	Es difícil pensar en una oferta a publico sin conocer con claridad la comercialización y margenes propios de la industria	
	COSTOS OCULTOS	no se definen	Por definir		
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	No definida aun un plan financiero	Por definir		
	TICKET PROMEDIO	Precios estimados 1.5 M	Fijan una base de su colocación por credito lo que segmenta el mercado	Su estimado no es basado en la necesidad de usuario sino en lo que quisieran fuera el ticket promedio de credito a ofrecer	
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 desconstruirá 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 tecnologica 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.				