

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA – DIAGNOSTICO

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA – DIAGNOSTICO					
NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL:		Otro Vivero de la 43		MENTOR SENIOR:	
				Mauricio Medina Cruz	
ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explique cómo se encuentra la iniciativa en cada subcomponente</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Grupo interdisciplinario y multi generacional con alto conocimiento e interés en el tema	Apoyo familiar que propone el negocio como un laboratorio de aprendizaje para la estructuración empresarial y el desarrollo de las diferentes áreas con base en la experiencia real.	En el sector son bajos, ya que tienen conocimientos empíricos por parte de dos de los miembros del equipo. La iniciativa surge del reconocimiento del vivero de la 43 y la consecuente oportunidad de ofertar productos a las personas que liban a este negocio como un espacio alternativo.	
	CAPACIDAD DE GESTION	Experiencia comercial y administrativa de dos de los miembros del equipo Relacionamiento del líder	Experiencia comercial y administrativa de dos de los miembros del equipo Relacionamiento del líder	Falencias en experiencia en el sector directamente	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Una persona tiempo completo	Una persona tiempo completo	el resto del equipo tiene distribución con actividades académicas y laborales. Este mismo equipo realiza actividades de siembra y entrega de productos	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Samuel Garcia 35%, Juan Sebastian Garcia 35%, Andres Malejon 10%, Gustavo Garcia 16%, Socio estrategico 5%	Participación múltiple	Van a requerir un gobierno corporativo sólido por ser empresa principalmente familiar	
	INVERSIONES FUNDADORES	La ubicación en la que se encuentran permite aprovechar la gestión comercial de un vivero reconocido y tradicional de la ciudad. Buscan adquirir el negocio dado que la dueña original es una persona mayor y es bajo el interés de los hijos por continuar el mismo; posibilidad de expansión	La ubicación en la que se encuentran permite aprovechar la gestión comercial de un vivero reconocido y tradicional de la ciudad. Buscan adquirir el negocio dado que la dueña original es una persona mayor y es bajo el interés de los hijos por continuar el mismo; posibilidad de expansión	Por la juventud de los socios el capital de inversión recae únicamente en el padre y aun no es claro y cuantificado su valor. No hay dolientes visibles	
	GOBIERNO CORPORATIVO	Hay claridad de roles y participación en el negocio Están abiertos a buscar inversión para el caso de ampliación de capacidad de operación	Hay claridad de roles y participación en el negocio Están abiertos a buscar inversión para el caso de ampliación de capacidad de operación	Existe incertidumbre a la hora de realizar la toma de decisión, debido a que el gestor e inversionista principal tiene demasiada incidencia en dirigir el rumbo del negocio	
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	No han participado en programas similares			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Buscan integrar la tecnología para acceder a nuevos mercados y que sirva de canal comercial	Buscan integrar la tecnología para acceder a nuevos mercados y que sirva de canal comercial	La capacidad depende del espacio de siembra, por tanto es indispensable la identificación de estrategias para dar respuesta a la demanda creciente tales como alianzas o la adquisición de nuevos espacios en la medida en que crece el mercado.	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Las tendencias de aprovechamiento de los hogares y lugares comerciales con espacios verdes cada vez es más recurrente. La iniciativa ayuda a identificar las mejores opciones. Mencionan la posibilidad de crear un producto para perros para la realización de sus necesidades fisiológicas. El producto comercial actual usa grama sintética, para este caso se usará grama natural y se buscará complementar con el mejoramiento de la estética basado en las plantas. Aplica para centros comerciales, restaurantes petfriendly y hogares.	Las tendencias de aprovechamiento de los hogares y lugares comerciales con espacios verdes cada vez es más recurrente. La iniciativa ayuda a identificar las mejores opciones. Mencionan la posibilidad de crear un producto para perros para la realización de sus necesidades fisiológicas. El producto comercial actual usa grama sintética, para este caso se usará grama natural y se buscará complementar con el mejoramiento de la estética basado en las plantas. Aplica para centros comerciales, restaurantes petfriendly y hogares.	El dispositivo propuesto a la fecha se encuentra en fase de ideación y no se han realizado pruebas en entorno real a la fecha. Hay factores que medir e identificar el impacto tales como olor, atracción de otros animales, uso de acuerdo a las características de los perros tales como tamaño, raza, edad, etc.	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Uso de la tecnología como estrategia comercial y de seguimiento En relación al dispositivo se basa en el uso de grama natural y no sintética, lo cual adicional representa una integración a elementos estéticos de los espacios	Uso de la tecnología como estrategia comercial y de seguimiento En relación al dispositivo se basa en el uso de grama natural y no sintética, lo cual adicional representa una integración a elementos estéticos de los espacios	Sector altamente tradicional debido a la experiencia de compra	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Posibilidad de realizar alianzas con otros viveros o entidades similares	Posibilidad de realizar alianzas con otros viveros o entidades similares	La escalabilidad del modelo de negocio dependerá siempre de la capacidad de siembra de producto o en su defecto de la capacidad de alianzas ya que son procesos de siembra que depende de múltiples factores ambientales y climatológicos.	

	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	<p>Para el caso de dispositivo para animales el producto se maneja con venta inicial del producto y servicio continuo. Por tanto la recompra es asegurada</p> <p>Para el caso del vivero se busca establecer a través de la plataforma tecnológica la fidelización de clientes, seguimiento y recomendaciones de productos o servicios de acuerdo con las compras realizadas y espacios (balcones, patios, espacios comerciales, etc)</p>	<p>Para el caso de dispositivo para animales el producto se maneja con venta inicial del producto y servicio continuo. Por tanto la recompra es asegurada</p> <p>Para el caso del vivero se busca establecer a través de la plataforma tecnológica la fidelización de clientes, seguimiento y recomendaciones de productos o servicios de acuerdo con las compras realizadas y espacios (balcones, patios, espacios comerciales, etc)</p>	<p>Al no tener mayor claridad de como estructurar su portafolio de venta y su venta cruzada les cuesta mucho contar con un ticket de venta adecuado para sus metas diarias y mensuales.</p>	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	Oportunidad de acceder a nuevos segmentos de clientes más juveniles	Oportunidad de acceder a nuevos segmentos de clientes más juveniles	<p>Solo tienen en fase inicial el uso del instagram</p> <p>No hay estrategia definida. Sector tradicional que busca la experiencia de compra normalmente en el lugar</p>	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Cifras claras del sector	Cifras claras del sector	Conocimiento empírico del sector, se podría buscar apoyo para entrar en nuevos sectores de paisajistas, arquitectos, diseñadores, entre otros perfiles enfocados a la integración de plantas en espacios	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Enfoque en mercado local para aptos, centros comerciales y casas en Barranquilla y Puerto Colombia	Enfoque en mercado local para aptos, centros comerciales y casas en Barranquilla y Puerto Colombia	Existe poca claridad sobre el publico objetivo y la prioridad si debe ser enfocado en la comercialización al B2C o B2B	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	En cuanto al dispositivo propuesto para perros el uso de tendencias con dispositivos similares que usan materiales sintéticos y tienen alta demanda, al igual que pañales para perros de uso en interiores de casa	En cuanto al dispositivo propuesto para perros el uso de tendencias con dispositivos similares que usan materiales sintéticos y tienen alta demanda, al igual que pañales para perros de uso en interiores de casa	Como aun no es claro el publico objetivo su mercado es incierta, requieren enfoque para luego iniciar un proceso de investigación más profunda y ordenada	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Para comercialización a nivel nacional no tiene limitaciones o barreras	Para comercialización a nivel nacional no tiene limitaciones o barreras	Por ser una industria tradicional la culturización asociada a la venta en linea puede ser de inversión alta para la adquisición	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Pocos meses de inicio y han ido incrementando ventas de forma sostenible, oportunidad de crecimiento a través de nuevos canales de ventas y estrategias de fidelización	Pocos meses de inicio y han ido incrementando ventas de forma sostenible, oportunidad de crecimiento a través de nuevos canales de ventas y estrategias de fidelización	Viveros de mayor tradición y reconocimiento	
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Proveedores de insumos y dueños de viveros interesados en comercialización en linea			
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Es un mercado con alto potencial y crecimiento. La competencia en su mayoría se encuentra a las afueras de la ciudad. El vivero de la 43 tiene una alta atracción de clientes	Es un mercado con alto potencial y crecimiento. La competencia en su mayoría se encuentra a las afueras de la ciudad. El vivero de la 43 tiene una alta atracción de clientes	Viveros con mayor tradición y fidelización familiar como experiencia de compra	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	En la actualidad el desarrollo de plataforma para el vivero no se tiene. El mercado de viveros es tradicionalmente de atención presencial, con poco o nulo uso de la tecnología.	En la actualidad el desarrollo de plataforma para el vivero no se tiene. El mercado de viveros es tradicionalmente de atención presencial, con poco o nulo uso de la tecnología.	En cuanto al producto para animales existe una alta demanda debido a que cada vez se tienen más macostas en espacios pequeños como aptos.	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	Comercialización en sitio a diario y alguna ventas institucionales	Permite realizar pruebas rapidas sobre el mercado y trabajar en la identificación del publico objetivo	Se identifica el uso de producto similar con prado sintético pero a la fecha no se ha realizado ni el desarrollo de un primer prototipo ni pruebas en entorno simulado o real.	
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Ventas en sitio	Tiene facilidad la identificación de los indicadores claves y su medición	Se conocen solo a nivel conceptual	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Aun no tienen herramienta digital funcional	Permite validación previa del canal digital	para el producto para animales se requiere identificar variables tales como olor, resistencia, tiempo de uso, características del animal, etc y las mismas deben ser medidas	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	Empresa SAS constituida			
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Inversión de la propiedad en la cra 43 la cual cuenta con un espacio propio para el funcionamiento del vivero y acceso a clientes	Inversión de la propiedad en la cra 43 la cual cuenta con un espacio propio para el funcionamiento del vivero y acceso a clientes		
	VENTAS Y MARGENES	La empresa se encuentra en etapa temprana con ventas entre 4 y 6 millones en los últimos meses.	La empresa se encuentra en etapa temprana con ventas entre 4 y 6 millones en los últimos meses.	Margenes no tan elevados teniendo en cuenta que aun no revisan el detalle del flujo de caja y costos ocultos	
	COSTOS OCULTOS	Gastos de personal, desplazamientos, servicios publicos		totalidad solo han fijado meta de venta	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Venta 3 Millones mes pago de utilidad es el salario de Andres Malejon			
	TICKET PROMEDIO	30 a 40 mil pesos compra promedio	Oportunidad amplia de crecimiento del ticket, venta cruzada entre otros	Ticket sumamente bajo por el tipo de venta que han impulsado	
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 o 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.				