

**SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO**

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :		QUANTIFY	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	Construcción empresa con 10 años, sistemas desarrollo de software	Tienen gran conocimiento en construcción y el dolor asociado	No tienen mayor claridad de cuál es la experiencia de usuario y usuario en el que deben incidir	
	CAPACIDAD DE GESTION	Consultoría previa a obra	Actualmente gestionan la funcionalidad de la idea de negocio propuesta con excel	Su requerimiento tecnologico es muy específico y contempla formulación matemática	
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Laura Cogollo Ingeniera Sistemas, Mario Cogollo Arquitecto	A pesar de que los emprendedores son empleados actualmente, Mario gestiona sus proceso con la herramienta que construyo en excel y quisiera desarrollar	Laura se encuentra radicada en otro país y su tiempo es limitado	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	50% y 50%	Aun por definir	No hay claridad sobre su aporte y participación	
	INVERSIONES FUNDADORES	no hay	Conocen el costo estimado de desarrollar una herramienta como la que quieren y la necesidad de incluir alguien que domine la tecnología en el equipo	A la fecha no hay y no se tienen recursos aun destinados con este proposito	
	GOBIERNO CORPORATIVO	CEO y CTO	No se avanza demasiado el tema pero si hay un lider claro	Falta conocimiento	
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	No ha estado	Tienen gran expectativa en el acompañamiento que recibirán	No conocen metodologías de estructuración, formación y aceleración	
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Herramienta para el calculo de presupuesto de obra y posterior control general de obra	Hay claridad en el modelo de negocio y la oferta desde la tecnología	La base de la propuesta es clara a quien le ofrecen y como aun no	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	o redes y faltos de claridad para la construcción. Dificultad de control sobre costos de obra y	El dolor esta plenamente identificado y tienen un modelo rustico para aportar una solución	Se pierden un poco en el publico objetivo y estrategia de oferta	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	resentar cotizaciones mas precisas y detalladas con la información calculada de forma digit	La solución diferencial parece ser innovadora y efectiva	Falta profundizar en el conocimiento del mercado y metodos de adquisición	
	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	con actualización de precios en cualquier país eso lo permite replicar en cualquier construc	El modelo aplica para cualquier país siempre y cuando se adapten los precios de materiales y se trabaje con datos de ingeniería similares	El estudio de mercado ampliado aun es muy basico no conocen realmente las opciones y barreras	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	Software as a service	Se inclinan por un modelo SAAS lo que facilita la digitalización de la oferta	Hay dudas sobre la adquisición de usuario tipo constructor y la integración con la proveeduría	
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	No hay	No se define aun por falta de claridad en publico objetivo y segmentación de mercado	No es posible avanzar mientras no se tenga claridad del publico objetivo	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	alto conocimiento en construcción	Están inmersos en presar un servicio que da solución al dolor presentado	Bajo conocimiento en herramientas digitales de este tipo asociadas a la industria	
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Constructores		Fue parte del trabajo de diagnostico lo que afora que seria el publico objetivo ideal, pero el emprendedor tenia una visión poco clara al respecto	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Constructores y Ferreterías pero no hay claridad	Por su gestión actual le es facil redizar conexión con estos actores	El estudio sobre los actores principales usuario y proveeduría no han sido abordadas a fondo	
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Depende de la implementación del software y sus funcionalidades	En la industria de construcción colombiana tiene gran conocimiento y se mantiene actualizado	Es sensible a la replicabilidad asociada a la formulación que propone para su software, por lo que es importante buscar como fortalecer su diferencial	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Industria de construcción y suministros	Existe la capacidad de adaptarse a diferentes mecados de forma rápida	Aun se conoce poco sobre el mercado en otros países	
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Tú, Ferreterías	Hay una gran oportunidad de integrar un líder en suministros que podría servir como acelerador	No integran el ecosistema de emprendimiento actualmente	
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Sispack		Lo conocen con poco detalle	
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO	Prototipo en excel	Hay un gran avance en el prototipo en excel, que les permite obtener una data de gran valor para suplir la necesidad asociado al dolor	Aun no se tiene interfase con UX propuesta por lo que el desarrollo de la experiencia de cliente y usabilidad inicia desde cero	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	herramienta diaria de trabajo	A diario tienen uso de su herramienta rustica creada y parece tener resultados que superan las expectativas de los cliente		
	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Probado en consultorias	Ya han hecho el ejercicio completo ofreciendo el servicio y cobrando por este	No hay claridad sobre la composición de la oferta y condiciones	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	No se tiene aun UX y UI	Se puede adaptar el customer journey a los estudios que se realicen para garantizar la usabilidad	De esto dependerá en gran parte el desarrollo de la herramienta y sus tiempos de entrega	
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No definido por revisar	iniciando estudios	No hay claridad sobre el tema en absoluto	
FINANCERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	No hay			
	VENTAS Y MARGENES	Consultoría usando la herramienta, margen no definido	Las ventas que se tienen estan asociadas a la validación hasta ahora realizada	Los precios no tenían una claridad sobre como se fijaban y sus margenes	
	COSTOS OCULTOS	No hay identificados	No se conocen aun	No cuentan con una modelación y plan financiero	
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Presupuesto de desarrollo	Realizaron cotizaciones para tener una referencia de posibles costos de desarrollo	A pesar que la cofundadora es desarrolladora, su mercado y empleo en otro país limitan un poco su conocimiento sobre el costo real de una plataforma con las condiciones ideales	
	TICKET PROMEDIO	No definido aun	Dependerá de los estudios y pruebas por realizar		
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 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.				