

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL						Otro vivero de la 43	MENTOR SENIOR	Mauricio Medina Cruz	
FECHA	HORA (INICIO - FIN)	TIPO DE ENCUENTRO	TEMATICA/OBJETIVO	COMPROMISOS	LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA	OBSERVACIONES			
FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO									
08/09/2023	9-10 am	MENTORIA	Revisión de la estructura empresarial, áreas y roles, revisión preliminar de modelo de negocio	Establecer con claridad los diferenciales de negocio y si existen o no diferentes unidades de negocio que quieren impulsar, quienes son los responsables y como lo hace		Existen diferentes propuestas de innovación y un negocio tradicional que no han sido cohesionados, es importante aclarar cual es la propuesta de valor de la iniciativa y encontrar como presentar su propuesta de valor.			
15/09/2023	9-10 am	MENTORIA	Definición clara de las unidades de negocio, potencial, avance en desarrollo y tracción, responsables y como integrar esos 3 propositos en el modelo de negocio y meta principal	Para cada una de las unidades de negocio se establecieron tareas de analisis y algunas experimentaciones simples, que permitan identificar si existe una estructura logica integrada al modelo de negocio y hay mano de obra		Existe cierta dificultad en establecer con certeza sus diferenciales en el mercado y como integrarlos en una propuesta diferencial y comercialmente capaz			
22/09/2023	9-10 am	MENTORIA	Establecer una estructura clara de la empresa, identificar plenamente su operacion actual y la que se proyecta en el mediano plazo considerando el nuevo	Se definen tareas puntuales encaminadas en probar como se puede lograr desarrollar cada una de las unidades de negocio de forma independiente pero integradas a un mismo		Se les hizo la recomendación. ¿De realizar una revisión de cómo está conformado el equipo, cuáles son sus capacidades? Y como pueden aportar. Cada 1 de ellos a todo el proceso. De impulsar cada unidad de negocio. Conociendo fortalezas, debilidades y			
27/09/2023	9-10 am	MENTORIA	Se realiza una revisión de los puntos más importantes avanzados durante la semana. Y se retoma la información asociada al modelo de negocio. Identificando cuál de las unidades ha tenido más avance.Cuál es su propuesta y si se identifican	Con 3 diferenciales plenamente identificados, se trabaja en la exploración de cómo involucrarlos en la propuesta de valor y la oferta comercial de cara al B2B		Parece ser interesante la nueva propuesta que realizan los miembros de la empresa. Pedí que se hiciera una exploración un poco más profunda de el alcance, el mercado y el potencial que tienen para llevarla a cabo			
06/10/2023	9-10 am	MENTORIA	asociados a una oferta donde se busca con el uso de plantas lograr insonorización, reducir temperaturas y mejorar calidad del aire, se comienza a explorar opciones para presentar la oferta comercial, considerando algunos contactos con instituciones y empresas.	Para cada una de las unidades de negocio, se identificaron algunas tareas que podian convertirse en tracción. Es por ello que se define un plan de trabajo experimental y responsables, con objetivos asociados al análisis del mercado y oportunidad de negocio.		La principal observación que se hace. Es tomar cada una de las ideas de negocio o de innovación y pasarlas por un diagrama que determine si es de impacto inmediato, mediano plazo o largo plazo. Y qué variables son importantes, para desarrollar cada una de esas iniciativas.			
13/10/2023	9-10 am	MENTORIA	Preparacion del firepitch integrando al discurso el modelo de negocio actualizado, buscando clarificar a cualquier audiencia cual es la propuesta de valor, mercado, diferenciales y oportunidades abordadas	Se le entregó al equipo algunas pautas para crear la información a presentar en el FirePitch. Así como un análisis detallado del esquema Dofa, que nos permitia identificar como presentar principalmente los diferenciales y oportunidades del mercado.					
20/10/2023	9-10 am	MENTORIA	Revisión del plan estrategico, analisis de avances por area con cada uno de los asesores y necesidades por resolver en el corto plazo	Se solicitaron los puntos claves para trabajar en la construcción del plan estrategico y aclararon algunas dudas acerca del proposito de la construcción del flujo de caja y proyecciones con		Se sugirió hacer un trabajo especial en la revisión de costos ocultos para tener un flujo de caja más cercano al real posible			
27/10/2023	9-10 am	MENTORIA	Revisión de calificación FirePitch y puntos claves previos a la primera junta directiva	El compromiso es revisar cada uno de los puntos con calificación por debajo de 4 para buscar los posibles correctivos o ajustar el discurso de presentación.		Se solicito realizar un reunion de equipo para evaluar las motivaciones de los socios y determinar el nivel de involucramiento en el negocio, por que los procesos estaban tardando más de lo			