

AGENDA

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL							FINANCIARTECH		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	8 - 9	MENTORIA	Se explora a profundidad el conocimiento que tenía el equipo en la industria, las herramientas con las que se cuentan y que tan estructurado y ordenado es el plan de negocios planteado. Se da principal enfoque en identificar el diferencial propuesto para abordar el mercado y se recomienda una inversión más profunda de competencia y mercado.	Se solicita una presentación preliminar del modelo de negocio resumido, que incluya mercado, dolor, solución y modelo de monetización propuesto		Existen algunos vacíos importantes en el conocimiento de la libranza por lo que se le plantea al equipo una pronta reunión con empresarios que ya implementen ese tipo de financiación, idealmente de forma digital						
15/09/2023	8 - 9	MENTORIA	Se realiza una reunión con un potencial oferente de la propuesta tecnológica quien presenta lo que se requiere como base del negocio y expone al detalle los por menores del negocio y los diferentes actores que participan de este.	Una revisión detallada de la oferta y a partir de ella construir un plan de trabajo que defina una a una las tareas pendientes para agilizar el proceso de construcción de la oferta		Considerando la oferta económica de la herramienta tecnológica, se sugiere hacer un análisis de lo que se requiere para poner en marcha la empresa						
22/09/2023	8 - 9	MENTORIA	Se dedica la mentoría a explorar con profundidad el diferencial que puede presentarse al mercado integrando la oferta educativa a través de una fintech y como integrar a la oferta, la demanda y la empresa como canal de contacto con el público objetivo	Se plantea un experimento de investigación basado en una encuesta aplicado a una población de empresas amigas, para identificar plenamente el dolor y la segmentación según su interés		Se sugiere iniciar el proceso de búsqueda de aliados estratégicos para conocer con más detalle la posible oferta educativa que se podrá tener como portafolio						
27/09/2023	8 - 9	MENTORIA	Con base en los resultados obtenidos de la primera experimentación con la encuesta realizada a público objetivo, se realiza un análisis profundo que permita organizar de forma simple, la necesidad, los segmentos de usuarios, la oferta y el enfoque a presentar a las empresas para que permitan difundir la comunicación a sus colaboradores	Como compromiso se pide al equipo trabajar de forma ordenada en la construcción de un mapa de segmentación de público que permita conectar la oferta que pueden proveer los aliados estratégicos								
06/10/2023	8 - 9	MENTORIA	En el espacio de mentoría se exploró toda la estructura financiera del negocio considerando lo que compone la oferta de crédito, ticket promedio de venta deseado, capital de colocación entre otros para mayor entendimiento de la oferta y se trabajó en análisis de los aliados estratégicos y planes de	Se solicita una tabla que integre a todas las posibles instituciones que participaran como aliados estratégicos y enriquezcan la oferta comercial, considerando segmentación por especialidad, costo a público y ruta para abordarlos o posible relacionamiento								
13/10/2023	8 - 9	MENTORIA	Preparación para el firepitch, reuniendo el perfeccionamiento del modelo de negocio y lo que se ha ido estructurando del plan estratégico, se revisa con la líder del equipo como presentar la idea de negocio a público diverso y miembros de junta directiva	Se pide realizar un escrito preliminar que incluya las principales ideas a presentar y la secuencia clara de como quiere que sea entendido el negocio		Tener muy presente el manejo del tiempo, conceptos claros con lenguaje poco técnico y darle principal enfoque al plan comercial que lleve al éxito de la presentación en el entendimiento del modelo						
20/10/2023	8 - 9	MENTORIA	Se aborda la definición del plan estratégico considerando que puntos le aportan mayor al proceso que se está apoyando en la estructuración de la empresa y se hace una revisión de las principales acciones	Desarrollo preliminar de plan estratégico		Por ser un negocio en nacimiento se recomienda incluir información de valor basada en la estructura de equipo que se quiere lograr en el corto plazo y alguna normatividad del gobierno corporativo considerando que se trata de libranza						