

AGENDA

| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL | | QUANTIFY | | MENTOR SENIOR | | MAURICIO MEDINA CRUZ | |
|--|---------|-------------------|--|--|---------------|----------------------|---|
| FECHA | TIPO DE | TEMATICA/OBJETIVO | COMPROMISOS | LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA | OBSERVACIONES | | |
| FECHA | TIPO DE | TEMATICA/OBJETIVO | COMPROMISOS | LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA | OBSERVACIONES | | |
| FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO | | | | | | | |
| 08/09/2023 | 11-12 | MENTORIA | Revisión inicial de la herramienta desarrollada como base del negocio y su alcance. Se comprendió la importancia del gestor de información, organización de la misma y resultados. | Se solicita esquemas con posible modelación del negocio así como alternativas de monetización | | | El líder de equipo conoce a profundidad la herramienta por estar al frente de su desarrollo, sin embargo pierde foco de negocio presentando únicamente las bondades de la misma |
| 15/09/2023 | 11-12 | MENTORIA | Se trabajo principalmente en la primera modelación del negocio con base en la construcción de un modelo canvas que integrara todos los actores asociados a la iniciativa así como las integraciones y dependencias | Desarrollo de modelo canvas incluyendo relacionamiento | | | Gracias a la investigación realizada y considerando la importancia de las ferreterías como gestores de la información base de productos y precios para dar funcionamiento a la plataforma, se sugiere adelantar el relacionamiento para explorar el dolor, necesidad y cuanto <u>están dispuestos a pagar por el uso.</u> |
| 22/09/2023 | 11-12 | MENTORIA | Se realizó un ejercicio de presentación de la oferta a un líder de mercado que representa a un grupo de ferreterías y distribución, para explorar al detalle como se puede aportar valor y si es viable o no el modelo de monetización que se tiene preconcebido | Esquemático del modelo de negocio y monetización basado en la exploración realizada que integre flujo de caja tentativo y proyecciones basadas en escenarios probables | | | De gran valor el aporte de potencial cliente, definiendo con claridad cuanto está dispuesto a pagar por el valor que aporta la plataforma al negocio y cual es su real viabilidad para el mercado |
| 27/09/2023 | 11-12 | MENTORIA | Se trabajo desglosando los esquemáticos que modelan el negocio y la posible usabilidad y experiencia de usuario, para afianzar el modelo de negocio y su viabilidad. Con un especial enfoque en determinar características importantes del desarrollo en fase beta y | Se solicita un diagrama en bloques de la experiencia de usuario | | | Se obtiene un modelo más consolidado y lógico de la oferta, lo que permite una estructuración más pertinente para el software por desarrollar |
| 06/10/2023 | 11-12 | MENTORIA | Revisión preliminar de propuesta para socio tecnológico que incluye alcance, plan de trabajo y participación de negocio | Documento tipo contrato por asociación para potencial aliado tecnológico con las características requeridas para el alcance de proyecto propuesto | | | Teniendo en consideración mi relación con la industria de desarrollo haré acompañamiento y relacionamiento para ubicar en el corto plazo el socio tecnológico adecuado para el lanzamiento de la plataforma |
| 13/10/2023 | 11-12 | 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 el líder del equipo como presentar la idea de negocio a público diverso y miembros de junta directiva | Crear documento base para el perfeccionamiento del discurso y adaptación del lenguaje para optimizar el pitch | | | Conoce muy bien el tema y el alcance del negocio, es importante que se comprometa a darle mayor práctica y manejo de tiempo |
| 20/10/2023 | 11-12 | MENTORIA | Desarrollo preliminar del plan estratégico, análisis de avances por área con cada uno de los asesores y necesidades por resolver en el corto plazo | Documento plan estratégico segmentado por puntos claves | | | |
| 27/10/2023 | 11-12 | MENTORIA | Revisión de calificación FirePitch y puntos claves previos a la primera junta directiva | Con base en el documento suministrado por el equipo Collision, se realiza una revisión punto a punto de los resultados obtenidos en el ejercicio de speed dating y firepitch, con el fin de analizar como mejorar y de cara a la primera junta directiva | | | Se sugiere replanteamiento de pitch adaptando los puntos que recibieron calificación baja y realizando las aclaraciones de temas confusos o que no fueron presentados con suficiente claridad |