

AGENDA

| NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL | | TOWERS CEM | | MENTOR SENIOR | MURICIO MEDINA CRUZ | |
|--|----------------|------------|--|---|-------------------------------|--|
| FECHA | HORA | TIPO DE | TEMATICA/OBJETIVO | COMPROMISOS | LINK DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA | OBSERVACIONES |
| | (INICIO - FIN) | ENCUENTRO | | | | |
| FASE II - DINÁMICA DE CAMBIO | | | | | | |
| 08/09/2023 | 10-11 | MENTORIA | El foco de la mentoría fue conocer detalles sobre el modelo de negocio inicialmente planteado, avances en el desarrollo de producto y su investigación, así como establecer que estructura de empresa se tiene a la fecha | Se le solicitó al líder de la iniciativa compartir toda la información relacionada con los procesos de investigación, acuerdos de cooperación con entidades educativas y avances en procesos de registro de patente | | No hay mucha estructura de empresa aun consolidada, a la fecha se cuenta con un desarrollo avanzado de producto y es necesario revisar a profundidad el mercado para encontrar la oportunidad a la oferta |
| 15/09/2023 | 10-11 | MENTORIA | Se inicia el análisis del mercado y con base en la información de los avances del producto se perfilan los posibles escenarios para la modelación del negocio | Realizar un análisis de costos que permita mayor claridad sobre la factibilidad y rentabilidad del producto en el mercado, considerando la oferta actual de la industria | | Se sugiere que sea considerada una estructura de costos optimizada para no salirse del mercado, así mismo iniciar la exploración de posibles aliados estratégicos |
| 22/09/2023 | 10-11 | MENTORIA | Con la participación del asesor de Pitch Lorenzo Zanillo se realizó un ejercicio de presentación del modelo de negocio considerando un previo trabajo en el canvas de la iniciativa, con el fin de garantizar la claridad de la propuesta, sus aristas, stake holders y que tan atractivo podría ser en términos de inversión y modelo de monetización | Realizar un trabajo de investigación del mercado con un nicho descubierto en algunos ejercicios previos que permita evidenciar si permite encaminar al proyecto a las primeras adquisiciones de potenciales clientes | | El modelo estaba siendo abordado de manera macro ubicando la iniciativa en una zona muy débil para penetrar el mercado y competir, por lo que se sugiere explorar escenarios con mayor probabilidad de acción y condiciones más favorables |
| 27/09/2023 | 10-11 | MENTORIA | Se realizó una revisión detallada al plan de acompañamiento con cada una de las asesorías, definiendo un orden cronológico y actividades en secuencia y paralelo. Así como la organización de la información y requerimiento para presentar a Audaica | Organización de la documentación y requerimientos solicitados por Audaica para realizar su desarrollo | | |
| 06/10/2023 | 10-11 | MENTORIA | Después de recibir información de valor sobre pruebas en laboratorio realizadas, se abordó un trabajo detallado de análisis de la estructura de costos y avances en el diseño del posible plan comercial. Gracias a un trabajo de relacionamiento se identifica un potencial cliente que a su vez puede ser un aliado estratégico para el proceso y cuenta con la capacidad de llevar el producto a pruebas reales | Organizar la documentación de pruebas de laboratorio y cumplimiento de estándares para ir realizando la creación de la ficha técnica de producto y definir plan de comunicaciones. | | Se conoce que se adelantan pruebas de producción en las instalaciones de una universidad, así como las pruebas de laboratorio en otra, aun no hay total claridad de los compromisos con cada una de las instituciones |
| 13/10/2023 | 10-11 | MENTORIA | Preparación del firepitch integrando al discurso el modelo de negocio considerando como darle viabilidad a la idea de negocio teniendo en consideración la capacidad de producción del producto, sus diferenciales y el tamaño de su mercado potencial en el corto y mediano plazo | Documento base para la construcción del pitch que considere todos los elementos que fueron contemplados para la estructuración del nuevo modelo de negocio y su proyección | | Tiene buen manejo de los tiempos y tema para la presentación de su iniciativa, sin embargo debe trabajar en lograr empatía con el público y manejo de la crítica |
| 20/10/2023 | 10-11 | MENTORIA | Este espacio fue dedicado enteramente a la revisión de la información con el fin de construir un plan estratégico, ordenado y coherente que lleve a la iniciativa a la toma de decisiones para la ejecución de tareas concretas en un marco de tiempo | Se solicita la generación de un documento con los 6 puntos claves para la creación del plan estratégico, con un énfasis especial en las proyecciones financieras y claridad de lo que aporta el análisis DOFA previamente realizado | | Ya contaba con un trabajo previo de plan estratégico es necesario reformularlo con base en el nuevo modelo de negocio |