CONTRATO No. 2303030526

INFORME DE EJECUCIÓN #4

DESARROLLO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EN CRECIMIENTO CON ÉNFASIS EN INNOVACIÓN, PREPARACIÓN PARA EL ACCESO A FUENTES DE FINANCIACIÓN Y ACELERACIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE

Programa de:

STARTUP FACTORY®

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

SGR Sistema General de Regalías

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!

Operado en alianza por:

incubar

MIRUSMART

INLAZU

Manizales, julio de 2023

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 3
2. ASPECTOS GENERALES 3
2.1. Propósito del Documento 3
2.2. Alcance del Documento 4
2.3. Audiencia de Documento 4
3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA 5
4. OBJETO CONTRACTUAL 5
5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES 6
5.1. CONVOCATORIA 6
5.1.1. Términos de Referencia 6
5.1.2. Convocatoria a Startups 6
5.1.3. Jornadas de Sensibilización 6
5.1.4. Proceso de Preselección 6
5.1.5. Jornada de Bienvenida o KickOff 6
5.2. ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO 7
5.2.1. Línea Base Inicial 7
5.2.2. Entrenamientos 7
5.2.2.1. Entrenamiento en Problem Solution Fit 7
5.2.2.2. Entrenamiento en Tamaño de Mercado 7
5.2.2.3. Entrenamiento en Empresas Triple Impacto 7
5.2.3. Entrevistas Individuales para la Selección de 20 StartUps 8
5.2.4. Selección de 20 StartUps 8
5.2.5. Alistamiento y Apoyo Logístico 8
5.3. FASE 1: BUSINESS DESIGN 9

5.3.1. Boot Camp 1: Business Design 9
5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica 9
5.3.3. Point of Contact POC 11
5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1 16
5.4. FASE 2 BUSSINES ITERATION 23
5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration 23
6. LISTA DE ANEXOS 31

1. INTRODUCCIÓN

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales se han propuesto unir esfuerzos para fomentar la cultura del emprendimiento a través de dinámicas activas que potencien las actividades productivas del municipio y contribuyan al cumplimiento de programas y metas del Plan Municipal de Desarrollo. Esta articulación está enmarcada en el cumplimiento de la Política Pública de Emprendimiento, Competitividad y Empleo (ECE) 2019 – 2027 (Decreto 0327 del 13 de junio de 2019).

En este contexto se busca el desarrollo de un programa que permita generar cobertura al tejido empresarial que actualmente se encuentran menos atendidos en la dinámica del fortalecimiento empresarial aceleración e inversión con énfasis en la reactivación económica.

El programa de aceleración empresarial Startup Factory Growth & Late, es un programa que busca acelerar el crecimiento empresarial a través de la transferencia de capacidades de negocio (financieras, gobierno corporativo, marketing y ventas, modelo de negocio, escalabilidad) y el acceso tanto a recursos financieros, como también a know-how, clientes, fortalecimiento de habilidades blandas; conocido como capital inteligente. Lo que permite apalancar los proyectos y planes de crecimiento de las empresas beneficiarias.

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Propósito del Documento

Este documento tiene como propósito dar reporte de cumplimiento mensual para la ejecución del programa “Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial - programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late”, en el marco del contrato No. 2303030526 Municipio de Manizales - Secretaria de Tic y Competitividad y la Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales, con el apoyo de las entidades aliadas.

2.2. Alcance del Documento

Este documento describe información estratégica y táctica sobre las actividades a realizar durante la ejecución del programa "Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial - programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late"; cuyo alcance es ser el documento oficial que describe avances en el cumplimiento de las actividades contratadas.

2.3. Audiencia de Documento

Este documento está dirigido a los involucrados en la ejecución del programa "Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial - programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late", a las entidades de control aplicables al programa como Contraloría General de la Nación, Procuraduría General de la Nación, Contraloría Departamental de Caldas, Procuraduría Departamental de Caldas y demás que soliciten reporte sobre el desarrollo de actividades ejecutadas en pro del cumplimiento de lo establecido en el contrato.

Este documento es de manejo interno de la Alcaldía de Manizales y su propósito no es ser publicado ni divulgado de manera abierta en ningún medio de comunicación masivo, a menos que así lo requiera el contratante.

3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA

RAZÓN SOCIAL	Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales – INCUBAR
REPRESENTANTE LEGAL	Blanca Nidia Sánchez Cortés
DIRECTORA EJECUTIVA	Claudia Patricia Benavides Salazar
COORDINADORA PROGRAMA	Clara Giraldo Orozco
NIT	810.004.699-4
DIRECCIÓN WEB	www.incubar.org
E-MAIL	administrativa@incubar.org claudiabenavides@incubar.org startupfactory@incubar.org
TELÉFONOS	320 2064790 3136862989

4. OBJETO CONTRACTUAL

Aunar esfuerzos para el desarrollo del programa de fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y la aceleración empresarial.

5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES

5.1. CONVOCATORIA

5.1.1. Términos de Referencia

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #1.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.2. Convocatoria a Startups

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.3. Jornadas de Sensibilización

El detalle de cumplimiento de la primera sensibilización fue reportado en el Informe #1.
El detalle de cumplimiento de la segunda sensibilización fue reportado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.4. Proceso de Preselección

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.5. Jornada de Bienvenida o KickOff

El detalle del cumplimiento de esta actividad el 28 de abril fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2. ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO

5.2.1. Línea Base Inicial

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.2. Entrenamientos

5.2.2.1. Entrenamiento en Problem Solution Fit

El detalle de cumplimiento del primer entrenamiento fue reportado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.2.2. Entrenamiento en Tamaño de Mercado

El detalle de cumplimiento del segundo entrenamiento en modalidad virtual el 18 de mayo fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 40%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 1 de 1 entrenamiento ejecutado en Tamaño de Mercado, con listado de asistencia y evidencia gráfica; además de 8 de 20 herramientas diligenciadas por los emprendedores, los cuales se anexan al presente informe como **Anexo 1: Herramienta de Cálculo Tamaño de Mercado SUF G&L.**

5.2.2.3. Entrenamiento en Empresas Triple Impacto

El detalle de cumplimiento del tercer entrenamiento fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.3. Entrevistas Individuales para la Selección de 20 StartUps

El detalle de cumplimiento de esta actividad fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.4. Selección de 20 StartUps

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.5. Alistamiento y Apoyo Logístico

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.3. FASE 1: BUSINESS DESIGN

5.3.1. BootCamp 1: Business Design

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica

Una asesoría técnica es un servicio que ofrece un experto o profesional en un campo específico para brindar orientación, consejos y recomendaciones relacionadas con cuestiones técnicas. Este tipo de asesoría se enfoca en ayudar a las personas, empresas u organizaciones a resolver problemas o tomar decisiones en áreas que requieren conocimientos especializados. En el marco del programa SUF G&L, las sesiones de asesoría técnica se dan en espacios individuales de acompañamiento técnico especializado con cada una de las 20 startups participantes de 1 hora y media cada sesión.

Durante la primera fase, las asesorías se orientaron en "Modelo de negocio, atendiendo las inquietudes particulares y específicas de las Startups. Se describe a continuación los perfiles de los 3 mentores que estuvieron a cargo este ejercicio de mentoría:

 **MOISÉS RENTERÍA CAMPAÑA**	Moisés es Ingeniero de sistemas y computación, consultor y gestor estratégico, diseñador de negocios y solución digital. Desde Mirus Smart Solutions, se enfoca en generar soluciones inteligentes, optimizando la rentabilidad y escalabilidad de los negocios, desde la Experiencia de Usuario/Usabilidad, el Desarrollo de Negocios y la Arquitectura Empresarial para Pymes. Socio Fundador / Director de Proyectos de Mirus Smart y Aliado Estratégico SUF G&L. Las empresas a las que Moisés dio mentoría en la primera fase son: ZEND, AVAL TRADE (TITANES), INFERENCE, BEHYDROFARMER, COGNITIV, CALDTECH, GRUPO GAMACO (MIOT), GIOTECH.



RICARDO RINCÓN

Ricardo ha colaborado con diversas organizaciones notables, como iNNpulsa Colombia, el Centro Javeriano de Emprendimiento y Ventures Corporation. Estas colaboraciones le han permitido brindar apoyo y orientación a emprendedores en el descubrimiento y validación de sus modelos de negocio, así como en la expansión de sus empresas.

Profesor en la unidad académica del Centro de Emprendimiento de la Universidad del Rosario. Su área de especialización se enfoca en la enseñanza y facilitación de cursos relacionados con el emprendimiento, la innovación y el pensamiento de diseño. Con más de ocho años de experiencia en el campo, Ricardo se ha destacado en la creación y mentoría de productos y servicios basados en tecnología, diseño de experiencia de usuario (UX Design), diseño de interacción y usabilidad.

Las empresas a las que Ricardo dio mentoría en la primera fase son:
IKÜ, CARDEXSOFT, CUBIKAN GROUP, GESCOL, HISMART, WASSER ENERGY, PORTALSENSE.



SERGIO ANDRÉS GÓMEZ

Sergio es Ingeniero mecánico de la Universidad Nacional de Colombia, con más de 15 años de experiencia en gestión de la innovación y vigilancia tecnológica en proyectos altamente disruptivos. Creador del proceso de Innovación Sistemática del área de ingeniería de envases en Belcorp (Esika, Lebel y CY) y dos patentes otorgadas como inventor.
Coach de innovación certificado por empresas como (SIT) Systematic Inventive Thinking y centros de formación como (ENSGSI) Cole Nationale Superieure en Genie des Systemes et de L´Innovation, BootCamp de Stanford (Design Thinking) y IMAGINATION BRIDGE – Rowan Gibson (Innovation to the Core)
Experto en Marketing Digital, director de datos en BrujulaSEO, y actualmente aspirante a máster en Business Intelligence & Analytics) en OBS Bussines School y Universidad de Barcelona.

Las empresas a las que Sergio dio mentoría en la primera fase son: FRUCBIOTICO, MECANICAD, BIOBENÉFICOS.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica:

La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de mentoría, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 2: Actas Asesoría Técnica Fase 1 SUF G&L.**

Porcentaje de Cumplimiento: 90%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 18 de 20 Actas de Asesoría Técnica Fase 1; equivalentes a 18 sesiones de mentoría realizadas a la fecha del presente Informe.

5.3.3. Point of Contact POC

"Point of Contact" o "Punto de Contacto", es un término utilizado en diversos contextos, especialmente en negocios y situaciones de comunicación. Se refiere a una persona o entidad designada que actúa como el contacto principal para un asunto o tema específico. El propósito principal de tener un Punto de Contacto es agilizar la comunicación y garantizar que la información o consultas relacionadas con un tema en particular sean dirigidas a la persona o departamento adecuado.

En el marco del programa SUF G&L, los POC, están diseñados como el espacio de contacto de cada startup participante del programa con un facilitador o TEAM COACH para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. El concepto del Team Coach en metodologías ágiles es una combinación de enfoques y disciplinas como el coaching personal, la psicología organizacional y el desarrollo de equipos. Se ha desarrollado como una respuesta a la necesidad de apoyar y guiar a los equipos en su viaje hacia la autogestión y el alto rendimiento en el contexto de las metodologías ágiles.

El Team Coach es el rol o posición dentro de un equipo de desarrollo que tiene la responsabilidad de apoyar, guiar y entrenar al equipo para mejorar su efectividad y lograr los objetivos establecidos. El Team Coach es un facilitador para el equipo, brindando orientación y ayudando a identificar y superar obstáculos que puedan surgir durante el proceso.

El enfoque principal del Team Coach es ayudar al equipo a alcanzar la excelencia en la ejecución y a mantener un alto nivel de desempeño. Esto puede implicar identificar y abordar problemas de comunicación, mejorar la calidad del trabajo del equipo, promover la resolución de problemas y la toma de decisiones efectivas, y facilitar la colaboración y la sinergia entre los miembros del equipo.

Para el programa Startup Factory Growth & Late, El Team Coach es el acompañamiento al proceso que va teniendo la startup a través de seguimientos a las tareas, su ejecución y la revisión para dar cumplimiento a los entregables de cada sprint.

A continuación se describen los nombres de los Team Coach y sus startups acompañadas:

ANA MARÍA ARCILA  **Startups acompañadas:** Aval Trade – Titanes Cognitiv Zend Entertainment	Administradora de empresas, especialista en Gerencia de Proyectos y magister en mercadeo. Con habilidades para generar y plantear alternativas de acción, tomar decisiones y continuo interés por la actualización y evolución del saber profesional. Con interés en investigación, planeación, ejecución, control y soporte de proyectos. Más de 5 años de experiencia en la ejecución de proyectos y acompañamiento empresarial. Asesoría en Marketing y Gestión del Conocimiento.

CLARA GIRALDO  **Startups acompañadas:** CardexSoft PortalSense Wasser Energy	Ingeniera Industrial, especialista en Gerencia estratégica de proyectos con experiencia en gestión de proyectos, innovación, procesos, calidad y logística en los sectores de la Salud, Educación, Servicios, y Construcción. Profesional con visión integral y conocimientos enfocados al mejoramiento continuo de procesos a través del liderazgo del talento humano asociado y la gestión de recursos técnicos y financieros de la organización para la culminación exitosa de sus proyectos.

DANIELA IBARRA  **Startups acompañadas:** CaldTech Inference Ikü	Profesional en Gestión Cultural y Comunicativa, con una especialización en Planeación y Políticas Culturales y Maestría en Administración. 4 años de experiencia en generación de proyectos de emprendimiento e innovación. Experiencia en estrategias ITEM - Innovación, Transferencia y Emprendimiento; trayectoria en proyectos y programas de emprendimiento e innovación para la comunidad universitaria. Experiencia como investigadora, programa Energética 2030. Experiencia como formadora en la Facultad de Administración de la UNAL Manizales, brindando talleres y asesorías para programas y proyectos de extensión.

MARÍA ALEJANDRA CUERVO  **Startups acompañadas:** Manizales Maker Mecanicad	Administradora de empresas y Especialista en Gerencia Estratégica de Proyectos, con formación complementaria en innovación y emprendimiento. Ha tenido la oportunidad de liderar proyectos estratégicos a nivel departamental y nacional como Alianzas para la Innovación Eje Cafetero en la Cámara de Comercio de Manizales, Sistemas de Innovación Empresarial en Minciencias, Agendas Departamentales de Competitividad e Innovación con la FUEEEC y Confecámaras. He acompañado a empresas en procesos creativos, y a formular e implementar proyectos de innovación.

MOISÉS RENTERÍA  **Startups acompañadas:** Cubikan Group Gescol HiSmart	Ingeniero de sistemas y computación, consultor y gestor estratégico, diseñador de negocios y solución digital. Desde Mirus Smart Solutions, se enfoca en generar soluciones inteligentes, optimizando la rentabilidad y escalabilidad de los negocios, desde la Experiencia de Usuario/Usabilidad, el Desarrollo de Negocios y la Arquitectura Empresarial para Pymes. Socio Fundador / Director de Proyectos de Mirus Smart y Aliado Estratégico SUF G&L.

SANDRO VILLAMIL  **Startups acompañadas:** Biobenéficos Clayomics Frucbiótico	Administrador de empresas, especialista en finanzas y magister en Gestión en la industria de los hidrocarburos. Actualmente es Director de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación. OTRI N-LACE : Universidad de Caldas y Universidad Nacional sede Manizales, apoyando el alistamiento tecnológico, para la transferencia de tecnologías al sector productivo; provenientes de las investigaciones de las IES; así como la valoración y comercialización de las soluciones derivadas de ejercicio.

SEBASTIÁN ARISTIZÁBAL  **Startups acompañadas:** BeHydroFarmer GioTech Grupo Gámaco – MiOT	Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional con especializaciones en Gerencia Estratégica de Proyectos y Finanzas Corporativas. Más de 10 años de experiencia en valoración de empresas, estructuración y evaluación de proyectos de inversión, fusiones y adquisiciones, y levantamiento de capital. Como socio fundador de INLAZU, su enfoque se centra en el relacionamiento con inversionistas y en generar capacidades financieras en emprendedores, ayudándoles a obtener financiamiento a través de diferentes fuentes como deuda y equity.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.3.3. 5.3.3. Point of Contact POC:

La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de los POC realizados por los TEAM COACH con las startups (7 actas en total/ 1 acta por cada Team Coach), las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 3: Actas POCs Fase 1 SUF G&L.**

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 7 de 7 Actas POC Fase 1; equivalentes a 60 sesiones de seguimiento realizadas a la fecha del presente Informe.

5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1

Un "pitch" es una breve presentación verbal que tiene como objetivo captar la atención y generar interés en un producto, servicio, idea o proyecto ante un público específico, como inversores, clientes potenciales o posibles colaboradores. Es una herramienta comúnmente utilizada en el ámbito empresarial y emprendedor para comunicar de manera concisa y persuasiva los aspectos clave de una propuesta.

El pitch generalmente se realiza en un tiempo limitado, aunque también puede variar en duración dependiendo del contexto. La idea principal es transmitir los puntos más destacados y atractivos de la oferta, resaltando su propuesta de valor y por qué es relevante o beneficioso para el público objetivo. Un buen pitch debe ser claro, conciso y convincente, logrando capturar el interés del público para que deseen saber más o considerar la oportunidad presentada.

En el marco del programa SUF G&L, se definió que la fase 1 cerrara con un ejercicio de Pitch, donde todas las startups presentaran en un ejercicio grupal virtual, el avance en su modelo de negocio a través de un lienzo canvas o cualquier otra metodología. De esta forma entonces se dio cierre oficial a la fase el pasado jueves 13 de julio de 10am a 1pm.

A continuación la pieza gráfica con la que se realizó la citación a dicho espacio:



Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.3.4. 5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1:

Las evidencias de esta actividad son el listado de asistencia a la sesión de Pitch Cierre Fase 1, las presentaciones de los pitch de cada startup (Equivalente Informe del Business Design o a sus Modelos de Negocio), las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 4: Canvas Pitch Cierre Fase 1 SUF G&L.** y finalmente las evidencias gráficas. Estas evidencias se relacionan a continuación:

Listado de asistencia:

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fecha:	13/07/2023	**Lugar:**	Modalidad virtual
Facilitador:	Clara Giraldo – Coordinadora Programa SUF G&L	**Temática:**	Sesión Cierre Fase 1: Business Design

#	NOMBRE	CORREO	CÉDULA	TELÉFONO	EMPRESA
1	Luz Mary Montes	luz.montes@ucaldas.edu.co	30317699	3146629932	FRUCBIÓTICO
2	Santiago Ospina	caldtechind@gmail.com	1053826851	3235279627	CALDTECH
3	Diego Collazos	dfcollazosh@unal.edu.co	1053812740	3142731742	INFERENCE S.A.S
4	Clara Giraldo	startupfactory@incubar.org	30230282	3136862989	INCUBAR
5	Omar Andrés Ramírez Peña	omar.931109@gmail.com	1100964270	3165895981	WASSER ENERGY
6	Juan José Rincón Arias	jjrincon@sigmaingenieria.net	1053831061	3183718960	GIOTECH
7	Alejandra Restrepo	amrestrepo@sigmaingenieria.net	1113309797	3183801369	GIOTECH
8	Ana Arcila	preaceleracion@incubar.org	1053775797	3015614546	INCUBAR
9	Luz Marina Jaramillo	luzjaramillo@hismart.com.co	42893716	3156086906	HISMART
10	Juan Moreno	Wasserenergyco@gmail.com	1100969997	3213027028	WASSER ENERGY
11	Paola Mesa	gerencia@zseguridad.com.co	30232436	3137498842	ZETA SEGURIDAD S.A.S
12	Jhordan Martínez	jhordan.martinez@grupogamaco.com	1053868042	3137750137	GAMACO/MIOT

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

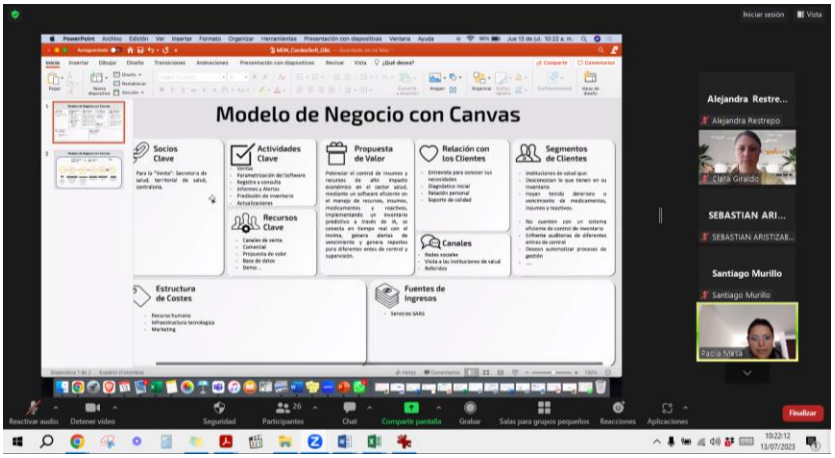
13	Sebastián Mendoza	somendozar@unal.edu.co	1053837939	3123881104	CALDTECH
14	Daniela Ibarra	dcibarrac@unal.edu.co	1053856370	3106143352	UNAL
15	federico Londoño	behydrofarmer@gmail.com	75097901	3188170482	BEHYDROFARMER
16	Magaly Chamorro	magalymercedeschamorro@gmail.com	1053852746	3117506350	CLAYOMICS
17	Juan José Torres Cardona	jujtorresca@unal.edu.co	1010233176	3015150665	GAMACO / MIOT
18	Sebastián Aristizábal Candamil	aristizabalsebastian@gmail.com	75106180	3147721875	INLAZU
19	Santiago Murillo	smurillo@autonoma.edu.co	1053781615	3015970822	COGNITIV
20	Alexander Aguilar	alex.aguilar@ma-friend.co	75095432	3183610721	BE FREE
21	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	ZEND ENTERTAINMENT
22	Tomás Cárdenas Vanegas	tomcv8@gmail.com	1053857	3104971980	IKÚ
23	Alexander Origua González	alexander@gmail.com	1053861755	3114668970	IKÚ
24	Carolina Márquez Narváez	karitoyr@gmail.com	1058817617	3216417455	COGNITIV
25	Alexandra Ramírez	alexandra.ramirez@befreelatam.com	1053793587	3006047607	BEFREE
26	Neylla Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3168895941	GESCOL SAS BIC
27	Sebastián Martínez Pérez	sebastian@avaltrade.com	75066622	3217659181	AVAL TRADE / TITANES.PRO
28	Moisés Jhonatan Rentería Campaña	gestrategico.ms@gmail.com	1094893533	302 2542862	MIRUSMART

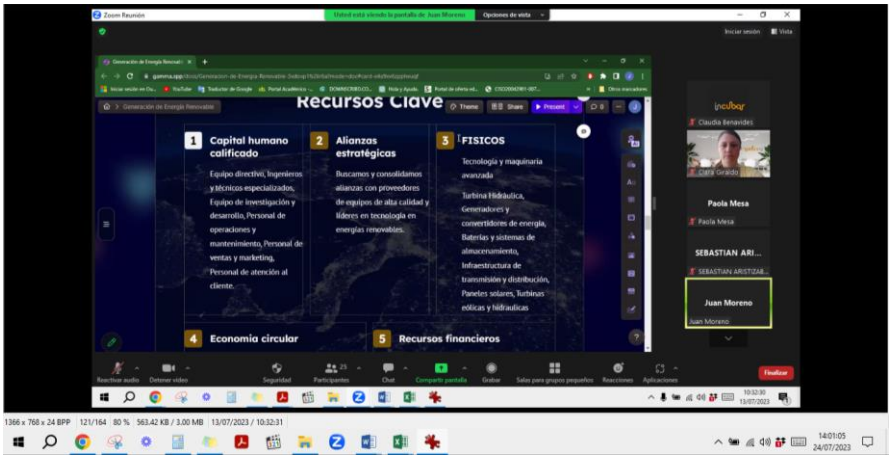


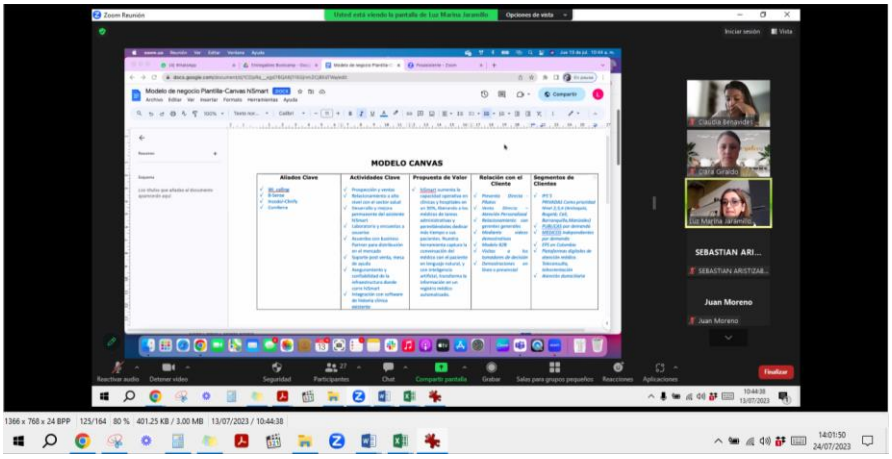
MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

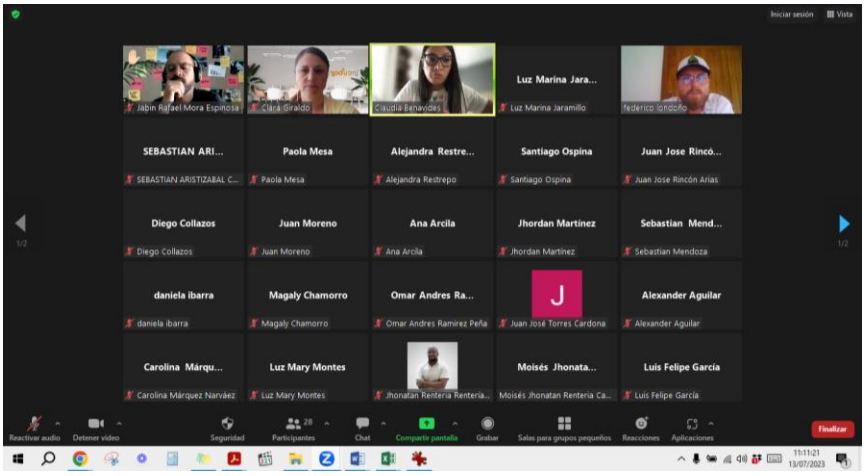
29	Luis Felipe García	luisfelipegarcia11@gmail.com	1053831713	3122127786	AVAL TRADE / TITANES.PRO
30	Jabin Rafael Mora Espinosa	j.mora@theventurebuilder.es	26497924	2211921477	THE STARTUP FACTORY

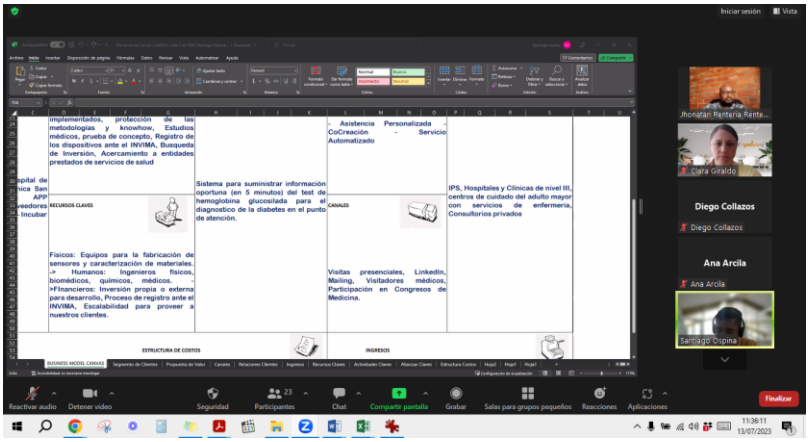
Evidencia Gráfica:

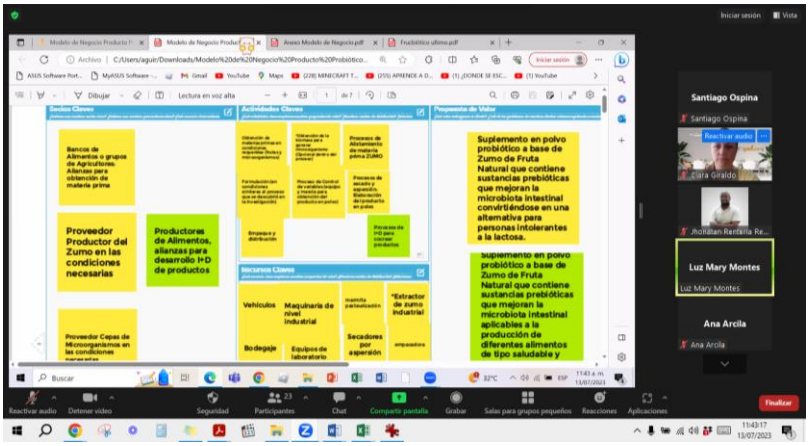


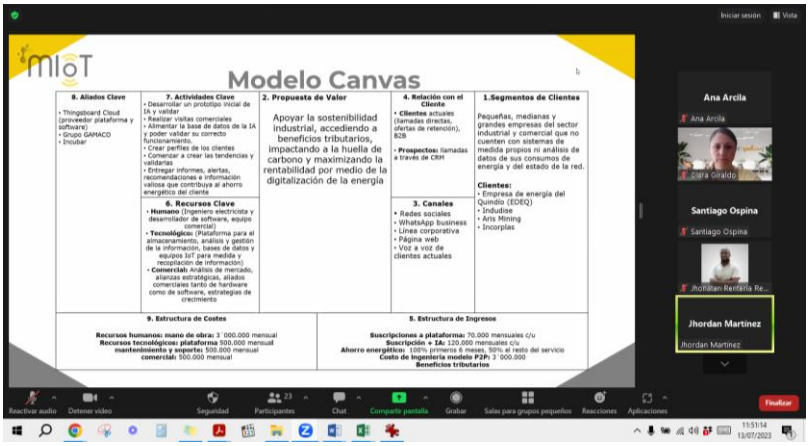

Recursos Clave
1 Capital humano calificado
Equipo directivo, Ingenieros y técnicos especializados, Equipo de investigación y desarrollo, Personal de operaciones y mantenimiento, Personal de ventas y marketing, Personal de atención al cliente.
2 Alianzas estratégicas
Buscamos y consolidamos alianzas con proveedores de equipos de alta calidad y líderes en tecnología en energías renovables.
3 FISICOS
Tecnología y maquinaria avanzada
Turbina Hidráulica, Generadores y convertidores de energía, Baterías y sistemas de almacenamiento, Infraestructura de transmisión y distribución, Paneles solares, Turbinas eólicas y hidráulicas
4 Economia circular
5 Recursos financieros
Paola Mesa
SEBASTIAN ARI...
Juan Moreno


MODELO CANVAS
Aliados Clave
Actividades Clave
Propuesta de Valor
Relación con el Cliente
Segmentos de Clientes
SEBASTIAN ARI...
Juan Moreno


Jabin Rafael Mora Espinosa
Clara Giraldo
Claudia Benavides
Luz Marina Jara...
Luz Marina Jaramillo
federico londoño
SEBASTIAN ARI...
Paola Mesa
Alejandra Restre...
Santiago Ospina
Juan Jose Rincó...
Diego Collazos
Juan Moreno
Ana Arcila
Jhordan Martinez
Sebastian Mend...
daniela ibarra
Magaly Chamorro
Omar Andres Ra...
Juan José Torres Cardona
Alexander Aguilar
Carolina Márqu...
Luz Mary Montes
Jhonatan Renteria Renteria...
Moisés Jhonata...
Luis Felipe Garcia


Diego Collazos
Ana Arcila
Santiago Ospina


Santiago Ospina
Luz Mary Montes
Ana Arcila


Modelo Canvas
Ana Arcila
Santiago Ospina
Jhordan Martinez

Porcentaje de Cumplimiento: 80%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 16 de 20 Informes de Business Design presentaciones Modelos de negocio y/o Lienzos Canvas aportados por las startup a la fecha del presente informe.

5.4. FASE 2 BUSSINES ITERATION

5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration

Cada fase de acompañamiento del programa inicia con un Bootcamp o jornada de inmersión y fortalecimiento en áreas especializadas y es diseñado para desarrollar un determinado conjunto de habilidades para llevarlas a la práctica de una manera muy rápida, adquiriendo conocimientos por medio de una experiencia dirigida por un experto temático. Las habilidades que se pueden desarrollar comprenden aspectos técnicos, cognitivos, de estrategia y emprendimiento, sociales, entre otras. Todos los Bootcamp tienen una duración de 3 jornadas de 4 horas cada uno, para un total de 12 horas por BootCamp.

El objetivo del segundo **Bootcamp Fase 2: Business Iteration** es Poner a prueba la hipótesis fundamental sobre la razón de ser del negocio y aprender sobre las necesidades de los clientes, y definir si debe mejorarse o eliminarse por completo.

Nota: Es importante resaltar que en este bootcamp se tenía contemplado trabajar el tema de Branding Strategy, sin embargo, en reunión semanal con el quipo de trabajo interno, se decide pasarlo para un bootcamp más adelante y a cambio traer del bootcamp 3: Business Traction, cuyo objetivo es aprender a identificar las métricas claves para comprender la tracción de un negocio, en sus diferentes fases, el tema de Bussines Metrics.

El BootCamp se desarrolló los días 7 y 8 de julio en las instalaciones del Parque de Innovación Empresarial de la Universidad Nacional de Colombia, Sede La Nubia, Manizales. La programación fue la siguiente:

Hora Inicio	Momento	Actividad o Tema
7:50	BIENVENIDA	Saludo de Bienvenida. Inicio BootCamp 2 - Jornadas 1 y 2
8:10	KICK OFF	**Inicio Jornada 1** Bienvenida Formal y presentación de agenda de las 3 jornadas del BootCamp 2
8:20		Presentación Parque de Innovación Universidad Nacional
8:50	EXPERT CLASS	**EXPERT CLASS** Es o No es, esa es la cuestión: "La importancia de validar hipótesis saliendo a escuchar a nuestros usuarios"
9:40		Preguntas y comentarios de los asistentes
9:50	BREAK	
10:10	NETWORKING SESSION	Espacio para presentación Informal de todos los emprendedores
12:00	ALMUERZO - LIBRE	

Jornada 1 Julio 7

Hora Inicio	Momento	Actividad o Tema
13:30	Regreso	**Inicio Jornada 2**
13:40	WORKSHOP 1	**WORKSHOP 1** **Validación de Negocios**
15:00		Explicación Toolkit 1 y 2
15:15		Trabajo Individual
15:55	COFEE BREAK	
16:05	WORKSHOP 2	**WORKSHOP 2** **Business Metrics**
17:05		Explicación Toolkit 3
17:15		Trabajo Individual

Jornada 2 Julio 7

Hora Inicio	Momento	Actividad o Tema
7:50	BIENVENIDA	Saludo de Bienvenida. Inicio BootCamp 2 - Jornada 3
8:10	WORKSHOP 3	**WORKSHOP 3** "Todo es una Venta"
9:10		Preguntas y comentarios
9:20		Trabajo Individual
10:00	BREAK	
10:15	PITCH SESSION	Sesión de Pitch
11:15	MENTOR SESSION	Espacio en subgrupos para diálogo con Mentores
12:30	DESPEDIDA	Despedida Evaluación Jornada 3

Jornada 3 Julio 8

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.4.1. 5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration:

Las evidencias de esta actividad son:

- Presentación Expert Class: **"Es o no es, esa es la cuestión. La importancia de validar hipótesis saliendo a escuchar a nuestros clientes"**, a cargo de Pablo Domínguez, ingeniero de negocios enfocado en estrategia e innovación, la cual se adjunta como Anexo 5: **Presentación Expert Class_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 1 **"Validación de Negocios"**, a cargo de Moisés Rentería, Ingeniero de sistemas y computación, consultor y gestor estratégico, diseñador de negocios y solución digital, la cual se adjunta como Anexo 6: **Presentación Workshops 1_SUF G&L.**
- Formato Toolkit 1 "Test Card", el cual se adjunta como Anexo 7: **Formato Toolkit 1_Test Card_SUF G&L.**
- Toolkit 1 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como Anexo 8: **Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.**
- Formato Toolkit 2 "Learning Card", el cual se adjunta como Anexo 9: **Formato Toolkit 2_Learning Card_SUF G&L.**
- Toolkit 2 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como Anexo 10: **Toolkits 2_Test Learning Diligenciados_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 2 **"Business Metrics"**, a cargo de Sebastián Aristizábal, Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional con especializaciones en Gerencia Estratégica de Proyectos y Finanzas Corporativas, la cual se adjunta como Anexo 11: **Presentación Workshops 2_SUF G&L.**
- Formato Toolkit 3 "Business Metrics", el cual se adjunta como Anexo 12: **Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 3 **"Todo es una Venta"**, a cargo de Juan David Builes, Diseñador Industrial con especializaciones en Gerencia Financiera y Master en Innovación Social, la cual se adjunta como Anexo 13: **Presentación Workshops 3_SUF G&L.**
- Presentación Pitchs emprendedores, la cual se adjunta como Anexo 14: **Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 1_SUF G&L.**

- Listados de asistencia y evidencia gráfica julio 7 y 8, los cuales se muestran a continuación:

Pieza Gráfica de Invitación:



Listado de Asistencia día 1, julio 7:

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fecha:	07/07/2023	**Lugar:**	Parque Innovación Empresarial – UNAL
Facilitador:	Equipo SUF G&L	**Temática:**	Bootcamp Fase 2: Bussines Iteration - Día 1

#	NOMBRE	CORREO	CÉDULA	TELÉFONO	EMPRESA
1	Tomás Cárdenas Vanegas	tomcv6@gmail.com	1053857502	3104971980	IKÜ
2	Juliana Rincón López	proyectos.clayomics@udecaldas.edu.co	1088341192	3174680452	CLAYOMICS
3	Luz Marina Jaramillo Escobar	Luzmajllo@hotmail.com	42893716	3156086906	HISMART
4	Paola Tatiana Mesa Dávila	gerencia@zseguridad.com.co	30232436	3137498842	ZETA SEGURIDAD S.A.S
5	Federico Londoño	Behydrofarmer@gmail.com	75097901	3188170482	BEHYDROFARMER
6	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	ZEND ENTERTAINMENT S.A.S.
7	Alexander Aguilar	alex.aguilar@ma-friend.co	75095432	3183610721	BEFREE
8	Juan José Moreno	juanjoma10101@gmail.com	1100966997	3213027028	WASSER ENERGY
9	Neylla Marcela Avila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3168995941	GESCOL SAS BIC
10	Santiago Ospina Arroyave	caldtechind@gmail.com	1063926851	3235279627	CALDTECH SAS
11	Diego Armando Pérez Rosero	dieaperezros@unal.edu.co	1081595997	3164607947	INFERENCE
12	Paula Ceballos	comercial@mecanicad.com.co	1053773905	3113677339	MECANICAD

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

13	Daniel Fernando Sánchez	dfsanchezh@hotmail.es	1053828030	3185895853	PORTALSENSE
14	Santiago Murillo Rendón	samurillore@hotmail.com	1053781615	3015970822	COGNITIV
15	Alexandra Ramírez	alexandra.ramirez@befreelatam.com	1053793587	3006047607	BEFREE
16	Alejandra María Restrepo Franco	Alejandrarestrepo931019@gmail.com	1113309797	3183801369	GIOTECH
17	JULIÁN RICARDO LEÓN ZULETA	ceo@cubikangroup.com	75091248	3174052799	CUBIKAN GROUP SAS
18	Jorge Hernán Cortés Isaza	jorgeneno20@gmail.com	1054993437	3216793427	FRUCBIÓTICO
19	Juliana Rincón López	realcamaleon@gmail.com	1088341192	3174680452	CLAYOMICS
20	Juan José Torres Cardona	jujtorresca@unal.edu.co	1010233176	3015150665	MIOT
21	Sebastián Martínez Pérez	sebastian@avaltrade.com	75066622	3217659181	AVALTRADE / TITANES.PRO
22	Jhordan Mauricio Martínez	jhmmartinezmu@unal.edu.co	1053868042	3137750137	MIOT
23	Santiago Ospina Arroyave	caldtechind@gmail.com	1063926851	3235279627	CALDTECH SAS
24	Omar Andrés Ramírez Peña	omar.931109@gmail.com	1100964270	3165895981	WASSER ENERGY

Listado de Asistencia día 2, julio 8:

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fecha:	08/07/2023	**Lugar:**	Parque Innovación Empresarial – UNAL
Facilitador:	Equipo SUF G&L	**Temática:**	Bootcamp Fase 2: Bussines Iteration - Día 2

#	NOMBRE	CORREO	CÉDULA	TELÉFONO	EMPRESA
1	Ana María Arcila	Preaceleracion@incubar.org	1053775797	3015614546	INCUBAR
2	Diego Armando Pérez Rosero	diegoperezros@unal.edu.co	1081595697	3164607947	INFERENCE
3	Santiago Murillo Rendón	smurillo@autonoma.edu.co	1053781615	3015970822	COGNITIV
4	Paula Ceballos	comercial@mecanicad.com.co	1053773905	3113877339	MECANICAD
5	Neylla Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3168995941	GESCOL SAS BIC
6	Alex Aguilar	alex.aguilar@ma-friend.co	75095432	3183610721	BEFREE
7	Omar Andrés Ramírez Peña	wasserenergyco@gmail.com	1100964270	3165895981	WASSER ENERGY
8	Sebastián Mendoza	somendozar@unal.edu.co	1053837939	3123881104	CALDTECH
9	Alejandra María Restrepo Franco	Amrestrepo@sigmaingenieria.net	1113309797	3183801369	GIOTECH
10	Daniel Fernando Sánchez Hurtado	dfsanchezh@hotmail.es	1053828030	3185895853	PORTALSENSE
11	JULIÁN LEÓN	ceo@cubikangroup.com	75091248	3174052799	CUBIKAN GROUP SAS
12	Luz Marina Jaramillo	Luzjaramillo@hosmart.com.co	42893716	3156086906	HISMART

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

13	Manuel Alejandro Grisales Herrera	mgrisalesh61@gmail.com	1053853333	3136525815	IKÚ
14	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	ZEND ENTERTAINMENT
15	Sebastián Martínez Pérez	sebastian@avaltrade.com	75066622	3217659181	AVALTRADE / TITANES.PRO

Evidencia Gráfica:











Porcentaje de Cumplimiento: 87%

El porcentaje de cumplimiento equivale a Evidencias de la realización de las 12 horas y Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas (presentaciones, listados de asistencia y evidencia gráfica), formato de herramienta transferida (Toolkits 1, 2 y 3), Presentación de los pitches en el marco del segundo Bootcamp.

6. LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Herramienta de Cálculo Tamaño de Mercado_SUF G&L
Anexo 2: Actas Asesoría Técnica Fase 1_SUF G&L.
Anexo 3: Actas POCs Fase 1_SUF G&L.
Anexo 4: Canvas Pitch Cierre Fase 1_SUF G&L.
Anexo 5: Presentación Expert Class_SUF G&L.
Anexo 6: Presentación Workshop 1_SUF G&L.
Anexo 7: Formato Toolkit 1_Test Card_SUF G&L.
Anexo 8: Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.
Anexo 9: Formato Toolkit 2_Learning Card_SUF G&L.
Anexo 10: Toolkits 2_Test Learning Diligenciados_SUF G&L.
Anexo 11: Presentación Workshop 2_SUF G&L.
Anexo 12: Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.
Anexo 13: Presentación Workshops 3_SUF G&L.
Anexo 14: Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 1_SUF G&L.

ELABORADO POR:	APROBADO POR:	FECHA DE ELABORACIÓN:
CLARA GIRALDO OROZCO Coordinadora de Programa INCUBAR	**CLAUDIA BENAVIDES SALAZAR** Directora Ejecutiva INCUBAR	JULIO 24 DE 2023

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**AVALTRADE**		
FECHA:	30/06/2023		
HORA INICIO:	03:30 pm	**HORA CIERRE:**	05:00 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Sebastián Martínez Pérez	Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

-avance del modelo de negocio y que avanzo después del último bootcamp.

Avance de cómo piensan vincularlos actores de la silver economic.

Están orientando su pitch al B2B, enfocándose más en la comunicad y en que poderles ofrecer.

Moisés pide enfoque en que es lo que mueve esa comunicada en si la silver economic quiere volver a sentirse útil o transmitiendo su conocimiento y lo que le da su experiencia.

Están enfocados en crear grupos en los que se promueva el estilo de vida saludable y así también estas personas retribuir a la comunicada creando audio libros para que los niños puedan tener ese vinculo con sus abuelos.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

Indagar patrones y hábitos de consumo de todos los actores y así poder mapear mejor su área de impacto

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

Disminuir la brecha generacional entre jóvenes y ancianos, implementando potcast donde se cuenten historias y además que las personas ancianas se sientan productivas porque no solo pueden contar sus historias sino también aprovechar todo ese conocimiento y experiencia dando clases y dando a conocer todo ese talento a las generaciones nuevas.

compromisos

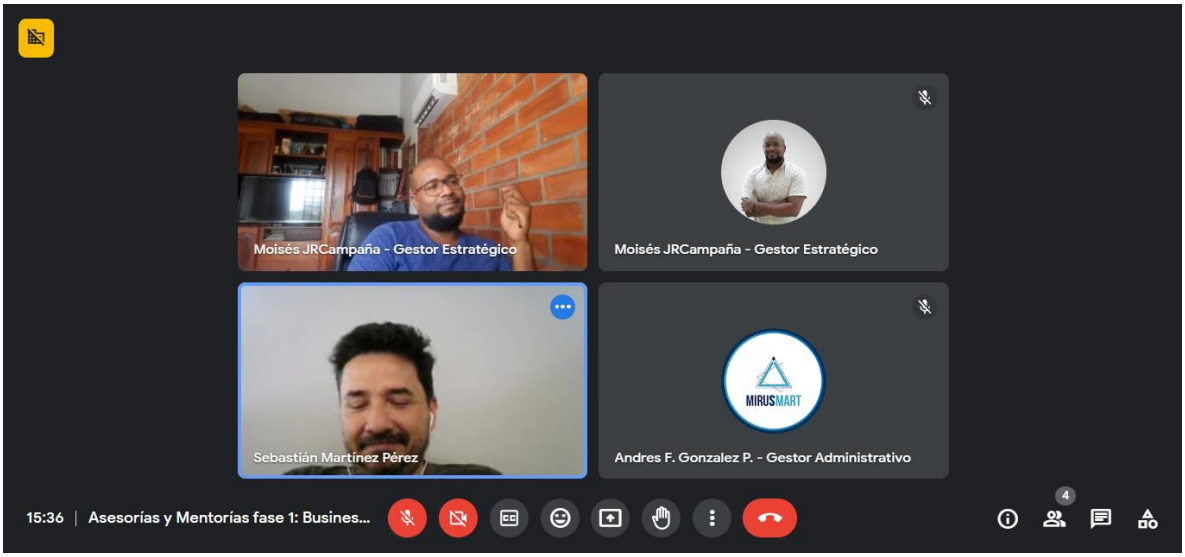
Definir el ecosistema digital y de marca para dar a conocer mejor el producto

Definir alcance del modelo de negocio

Definir la NSM

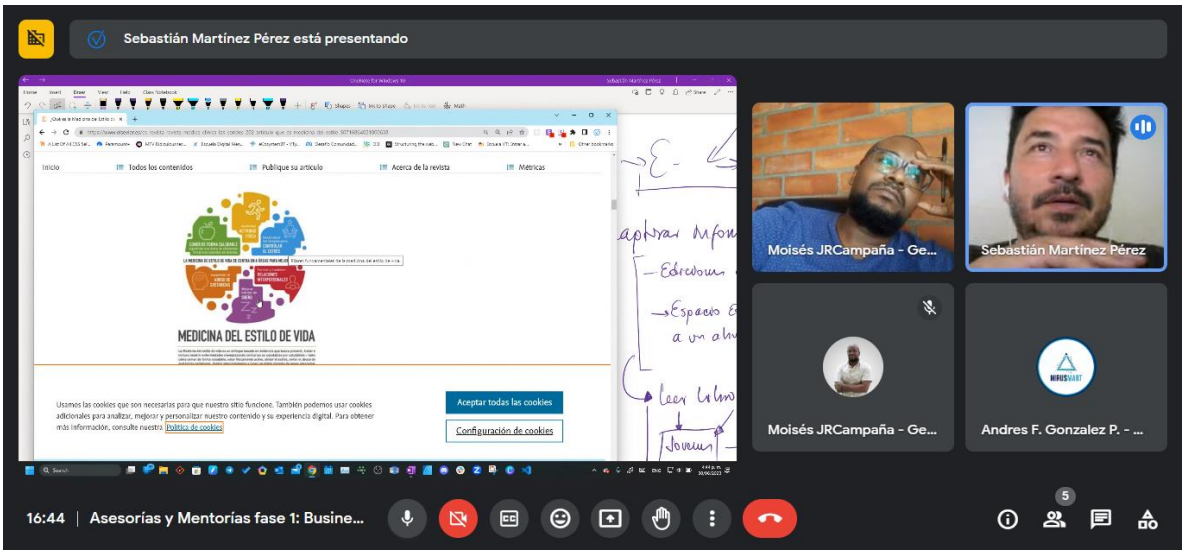
EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



cierre

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE
Acta Mentorías y Asesorías



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**ACUAPONIA BEHYDROFARMER**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	04:00 pm	**HORA CIERRE:**	05:30 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	FEDERICO	Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

retroalimentación del canvas y el modelo de negocio

revisión y estructuración de la propuesta de valor

primero lo que debe tener claro es el problema que resuelve, tiene una granja doméstica y para vender productos frescos al público.

están optando por el b2c según Sebastián es la mejor opción y la más escalable.

A la granja domestica se les hace seguimiento mediante el IOT aplicación que monitorea e nive de agua y cada cuanto debe ponerlas a la luz natural ect.

también quiere empezar a mirar con arquitectura autosustentable y amigables con el ambiente la manera que crear diseños de construcciones que tengan ambientes autosustentables.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

realizaron un estudio de mercado donde se deja en evidencia que tienen una muy buena oportunidad de escalar.

mapear los restaurantes gourmet de onda saludable donde le pueden ofrecer tanto los productos como las granjas sustentables donde ellos mismos pueden producir sus productos y les genera un valor diferencial.

Compromisos

Debe mejorar la propuesta de valor ser mas especifico en el valor que entrega a el cliente

diferenciar la propuesta de valor de propósito de transformación masiva

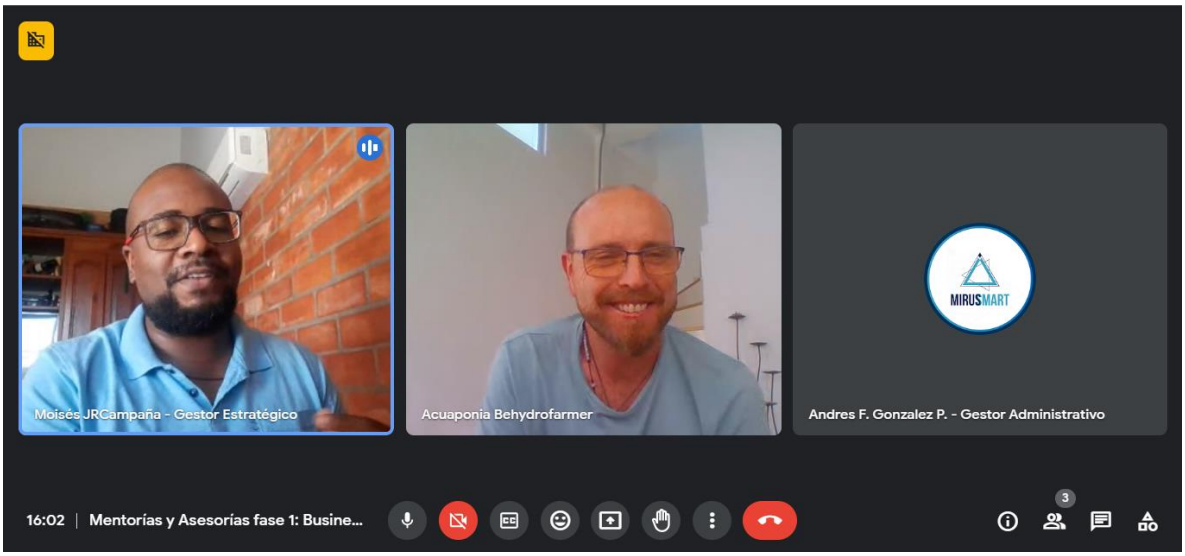
preparar un pitch con el que pueda atraer aliados estratégicos

mapear canales de difusión

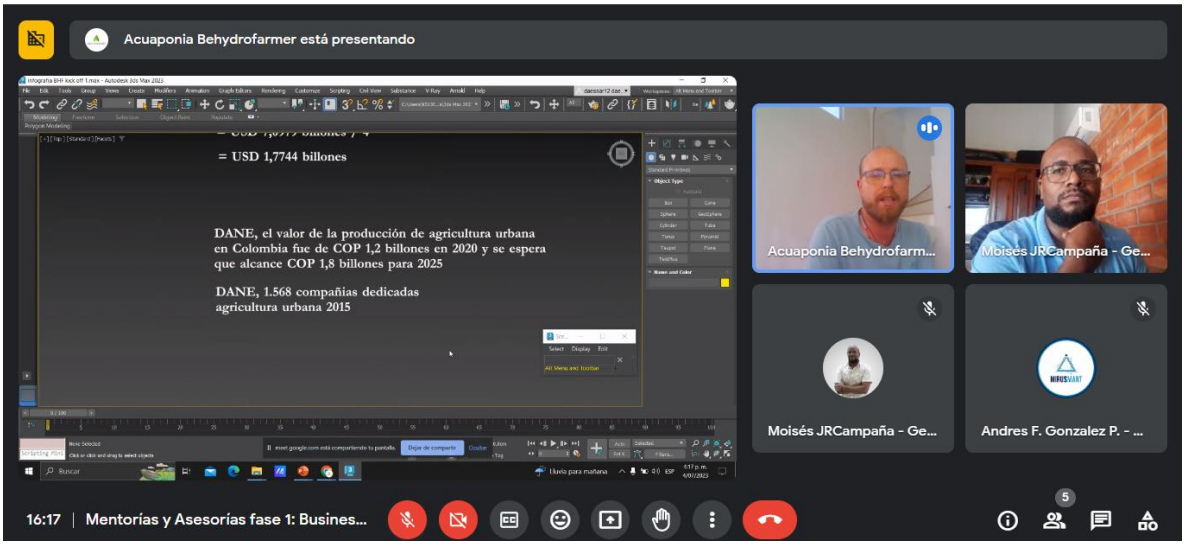
debe realizar un presupuesto de cuánto cuesta, cuanto demora, la mano de obra, materiales, todo para dejar instalado en su totalidad en una vivienda.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN
Inicio

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



cierre



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

STARTUP FACTORY · MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás! · Alcaldía de Manizales	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Biobenéficos**		
FECHA:	06 de julio de 2023		
HORA INICIO:	10:00 am	**HORA CIERRE:**	11:30 am
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Sergio Andrés Calle		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Construcción de modelo de negocio		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Alberto Soto	Investigador líder Biobenéficos	

TEMAS TRATADOS

Producto Mínimo Viable (Hipótesis de valor e hipótesis de crecimiento)

Validaciones de tipo de modelo de negocio y Publico Objetivo

Bench Marking – Competencia

Mapa de capacidades y personas

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

FORTALEZAS

1. Es el más avanzado de los hasta ahora visto (No debería estar en esta primera etapa)
2. Ya tiene el modelo de negocio listo para arrancar y validado
3. Ya tiene interesados según los modelos de Maquila, Venta directa y alianzas
4. Equipo técnico y humano establecido para producción.

DEBILIDADES

1. Falta de claridad para establecer la sociedad Universidad – Equipo Biobenéficos
2. Dependencia absoluta con el equipo gestor, ya que este debe acompañar la puesta a punto de la producción del producto.

3. No poseer un equipo comercializador

TAREAS

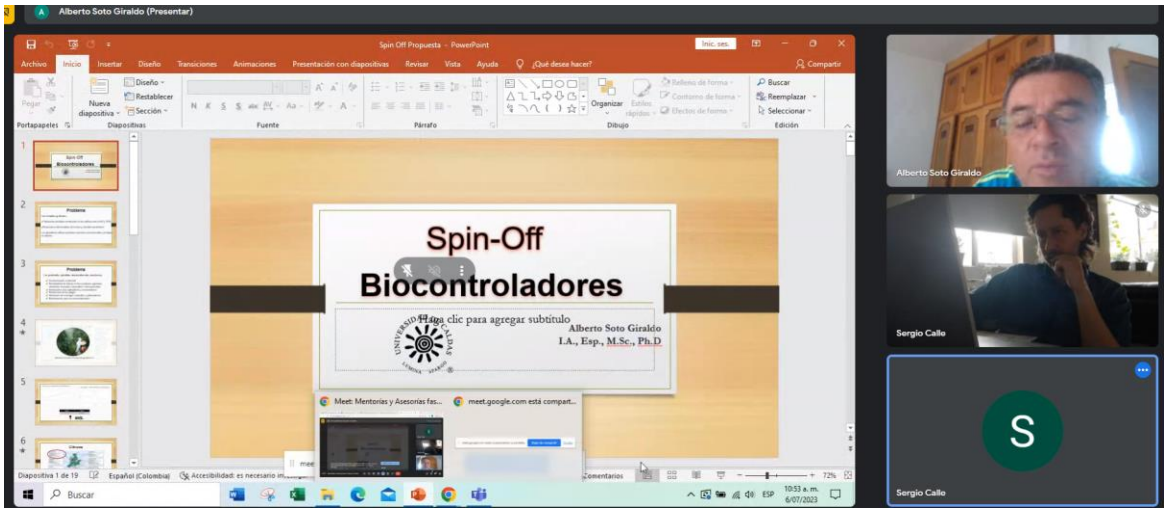
1. Establecer con la Universidad las reglas claras para poder implementar la SpinOFF y que se creen el organigrama que permita implementar la solución a nivel comercial
2. Establecer el camino del modelo de negocio, se establecieron dos entre ellos: licenciar la producción para externos, establecer una maquila por fuera de la universidad con la capacidad suficiente de producción que permita escalar el negocio.
3. Sacra los permisos del ICA para la producción y comercialización.

RECOMENDACION

4. Apalancarse de la credibilidad de la Universidad y junto con el equipo gestor, crear la Spinoff con estatutos claros, donde los investigadores dediquen su tiempo a la escalabilidad de la producción.
5. Crear alianzas, para que la Spinoff mantenga la propiedad intelectual y producción al interior de la Universidad, esas alianzas con instituciones y gremios que aglutinan ya sea la venta de agroquímicos o a los grandes cultivadores (Contactar por ejemplo a Analdex y enrolarse en los foros y temas asociados con los productores de cítricos, aguacates y otros, ya que para exportar sus compradores exigen controles sobre plagas y enfermedades lo más ecológico posibles), para así no tener que montar un equipo comercial y apalancarse del mercado ya creado.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE
Acta Mentorías y Asesorías



Sergio A Calle

_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

REVNOMBRE DE LA EMPRESA:	**CALD TECH IND**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	05:30 pm	**HORA CIERRE:**	07:00 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
		Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

Revisión del pitch y del modelo de negocio con el instrumento canvas.

Su valor diferencial de otros competidores es la Efectividad en la toma de muestras médicas y la recepción de los resultados, es una de las entregas de valor.

Identificar mejor los beneficios que ofrece a sus clientes, por que los clientes los prefieren y deben consumir sus servicios

Tener mejor entendimiento del negocio mapeando mejor los perfiles de cargo que necesita para ofrecer los servicios.

Cuanto tiempo estima que pueda utilizar el producto o la aplicación en un paciente real ya que por el momento solo tienen prototipos.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

Debe entender mejor el negocio y todo lo que implica la atención y clasificación de prioridad de un paciente en el sector salud.

Compromisos

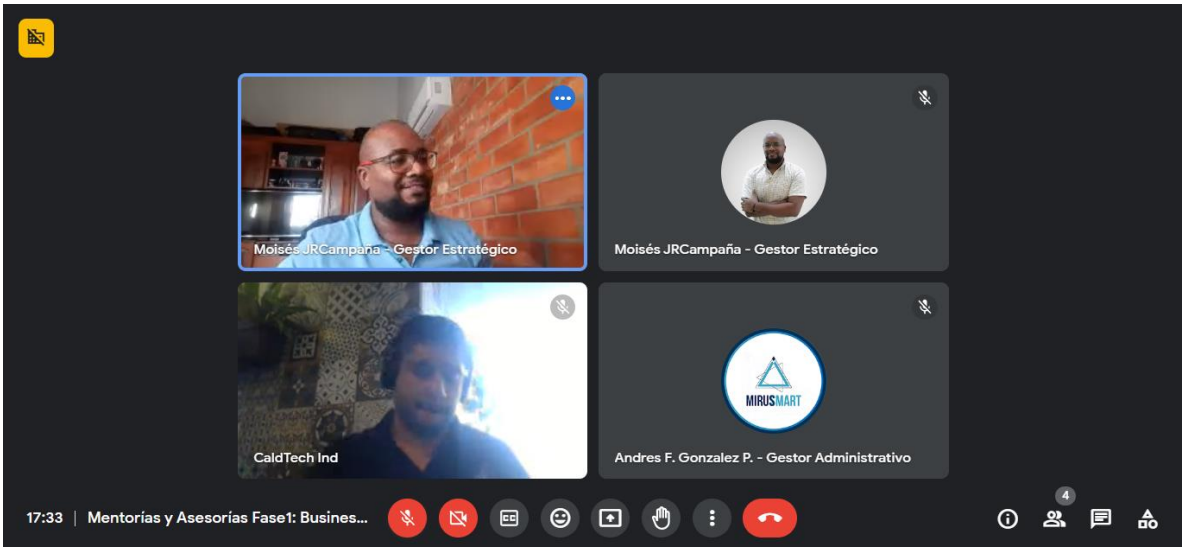
Cuáles son sus canales de difusión tanto digitales como físicos

Cuales son las rutas de valor y la cadena de valor del producto que ofrece.

Mapear el sector en el que se desempeña y cual es en el que mejor le va.

Mejorar la presentación y el discurso del pitch.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Cardexsoft**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	09:00	**HORA CIERRE:**	10:30
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Entender el modelo de negocio, identificar necesidades y retos de cara al acompañamiento que se está haciendo a este proyecto y determinar herramientas y objetivos de crecimiento		

	Nombre completo	**Rol**
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	Paola Tatiana Mesa	CEO

TEMAS TRATADOS

Hablamos sobre el negocio, el estado de desarrollo del proyecto, el modelo de negocio y los retos y necesidades que enfrenta el equipo emprendedor; revisamos el estado de desarrollo y de validación de la idea de negocio y revisamos varias herramientas que pueden resultar de mucha utilidad en lo organizacional y en lo financiero para proyectar la viabilidad del proyecto.

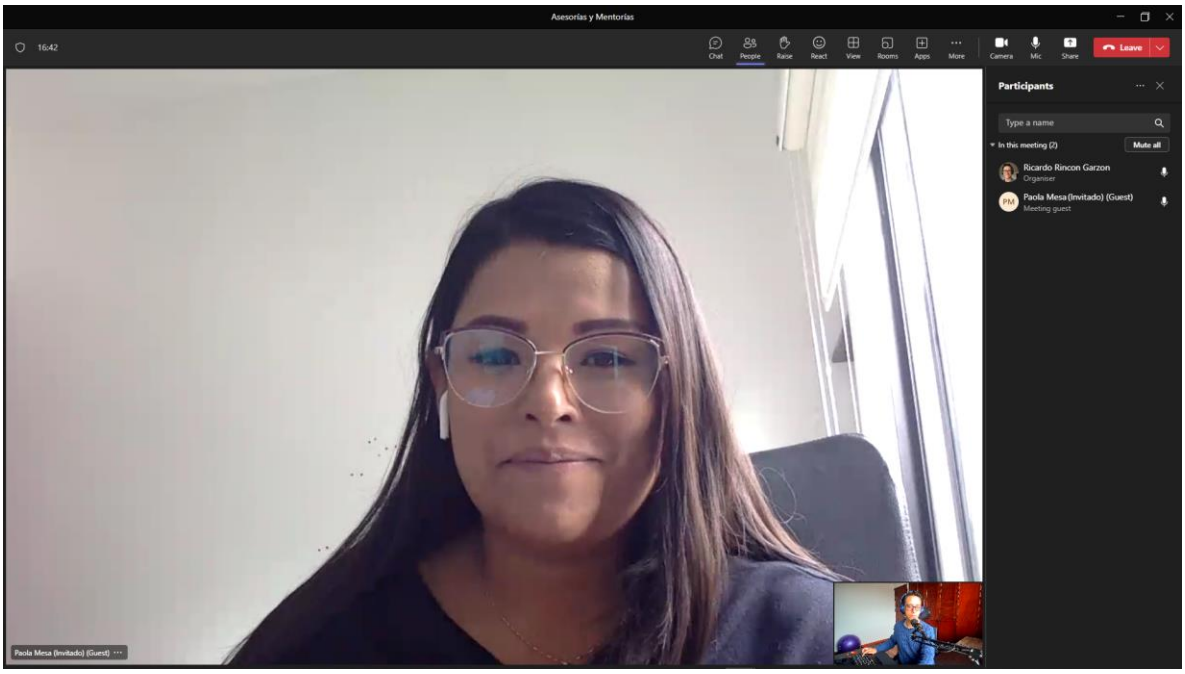
CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Es imperativo establecer una serie de objetivos y resultados clave que permitan al equipo emprendedor tener una visión y un propósito claros y una serie de metas por alcanzar; se sugiere que se establezcan metas de validación del producto y aceptación en el mercado.

Por otro lado, es importante que la tecnología sea propiedad de la empresa pues el equipo de desarrollo es en parte externo, esta no es una práctica ideal que ayude a consolidar el producto dentro de tiempos que puedan determinar como equipo.

La viabilidad financiera es una herramienta fundamental para poder determinar metas de crecimiento de la organización y de consolidación de la empresa.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**COGNITIV**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	10:00 am	**HORA CIERRE:**	11:30 am
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Santiago murillo Rendón	Líder de negocio	
	Carolina Márquez		

TEMAS TRATADOS

Avance del modelo de negocio y sus desafíos

Ya han validado su propuesta de valor y su producto con 40 adultos mayores en España, donde encontraron un enfoque bueno con cadenas hoteleras enfocadas en los adultos mayores.

Características del segmento del mercado todo lo sociodemográfico que pueda ser un diferencial para el adulto mayor y que ofrece n como un diferencial mayor.

Cuentan con una ventaja diferencial se pide escribirla y hablar de ella ya que no la ve plasmada, consolidar una lista de beneficios tanto como para clientes como para beneficiarios.

Es importante Construir un modelo de ventas bien detallado

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

Profundizar mejor la propuesta de valor al Hablar no en pro de la tecnología si no de las técnicas y de su diferencial.

compromisos

Definir Cuál es el problema de nuestros clientes

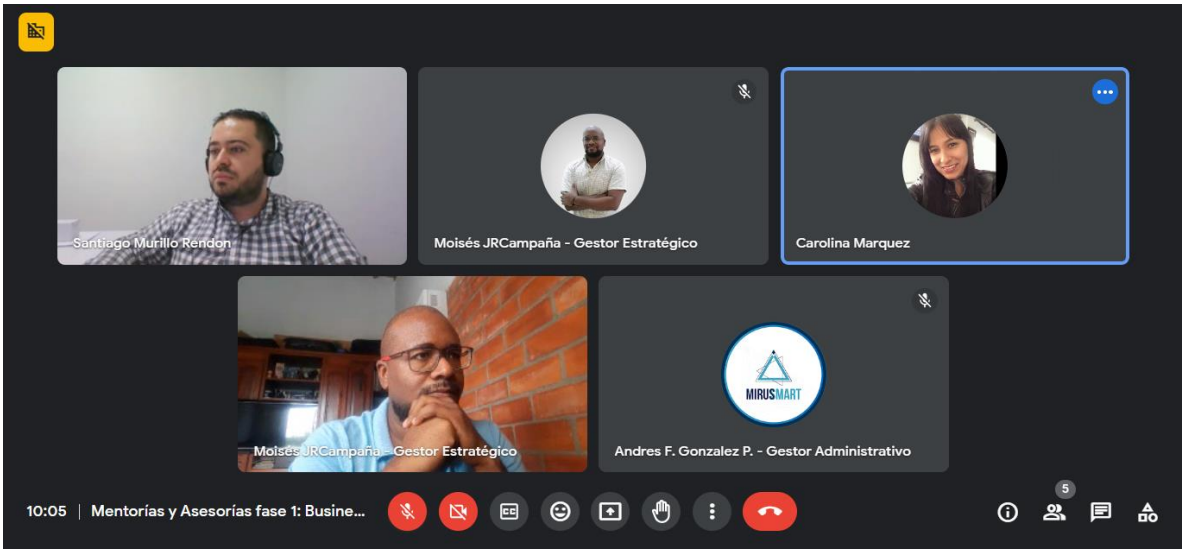
Definir los segmentos del mercado

Definir la Ruta de valor que entregan

Crear un modelo de comercialización para el producto que quieren ofrecer

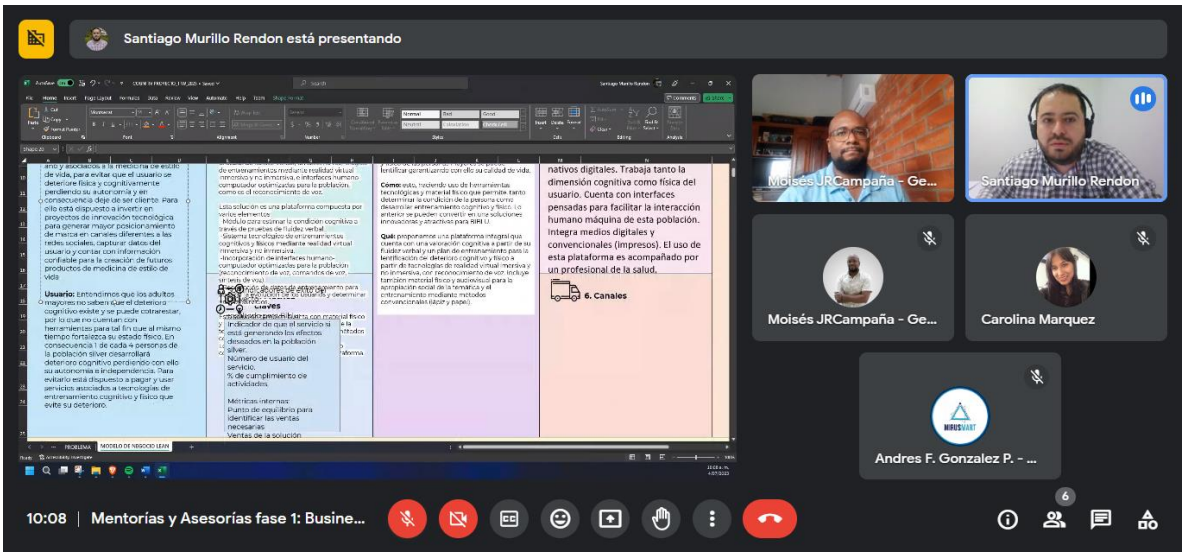
EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



cierre

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE
Acta Mentorías y Asesorías



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Cubikan Group**		
FECHA:	05/07/2023		
HORA INICIO:	15:00	**HORA CIERRE:**	16:30
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el modelo de negocio y entender sus necesidades y retos		

PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**
	Julián Ricardo León	CEO

TEMAS TRATADOS

Conversamos sobre el estado de desarrollo del producto y del avance en la validación y obtención de clientes nuevos.

Tratamos el tema de los posibles clientes interesados en usar los insumos que desarrolla la empresa para la creación de nuevos productos basados en CBD; hablamos de las distintas opciones que se pueden validar para hacer que el proyecto genere ingresos de una forma más regular, una de estas siendo una serie de paquetes por volumen de acuerdo a las necesidades de los clientes.

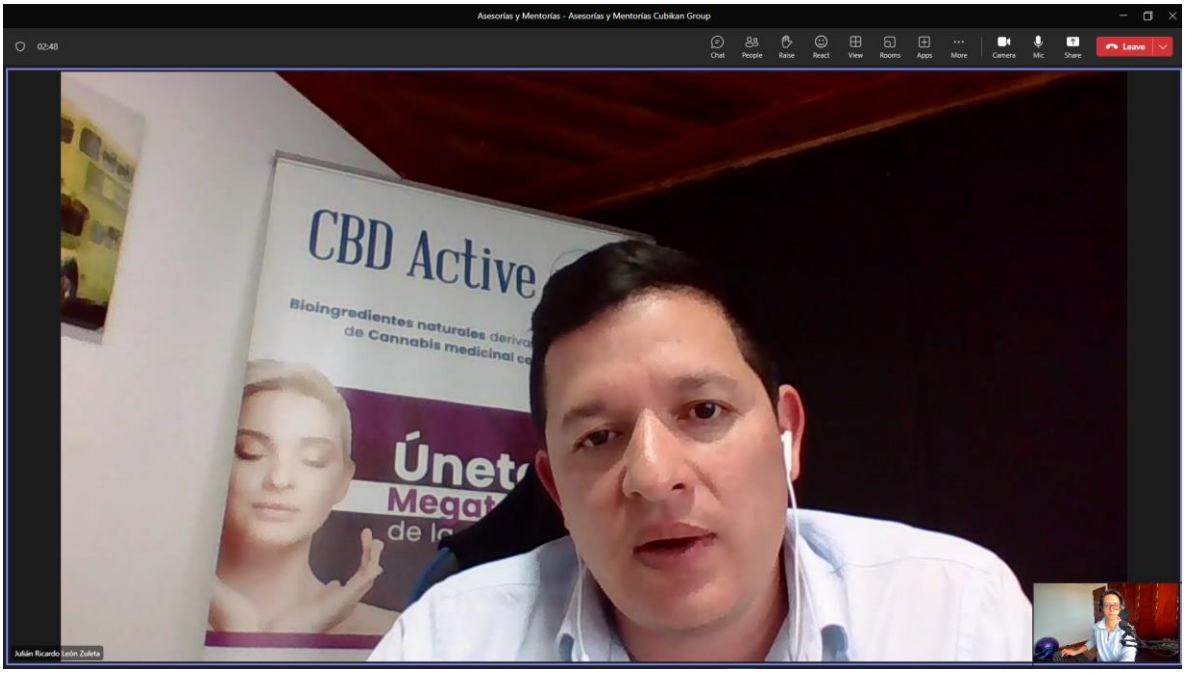
CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Es importante generar una estrategia de precios y una de producción que no dependa únicamente de los resultados en materia comercial, sino que al unísono se muevan todas las áreas hacia los mismos objetivos de crecimiento.

También es muy relevante que el equipo de trabajo haga un esfuerzo en materia de "lobby social" para abrir espacio y aportar en la tarea de cambiar en alguna medida las precauciones y prejuicios que existen en torno al tema de la marihuana y sus sub productos que pueden ser aprovechados; una estrategia de relacionamiento y entrar a generar conversaciones y

consensos es una actividad importante para el posicionamiento de los productos de la empresa.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Frucbiótico**		
FECHA:	03 de julio de 2023		
HORA INICIO:	2:00 pm	**HORA CIERRE:**	3:30 pm
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Sergio Andrés Calle		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Construcción de modelo de negocio		

PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**
	Luz Montes	Investigadora Frucbiótico

TEMAS TRATADOS
Producto Mínimo Viable (Hipótesis de valor e hipótesis de crecimiento) Tipo de modelo de negocio y Publico Objetivo (Alianzas) Propiedad Industrial

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS
FORTALEZAS 1. Patentabilidad del producto y proceso 2. Es un producto que esta alineado con la tendencia del mercado, de medicina funcional 3. Es posible establecer alianzas importantes con empresas grandes y de gobierno 4. Fácil implementación con el equipo base DEBILIDADES 1. Falta de claridad para establecer la sociedad Universidad – Equipo Frucbiótico 2. Posibilidad de implementar la misma solución con un proceso alternativo, por esto se hace relevante la patente.

3. Dependencia absoluta con el equipo gestor, ya que este debe acompañar la puesta a punto de la producción de los probióticos.

TAREAS

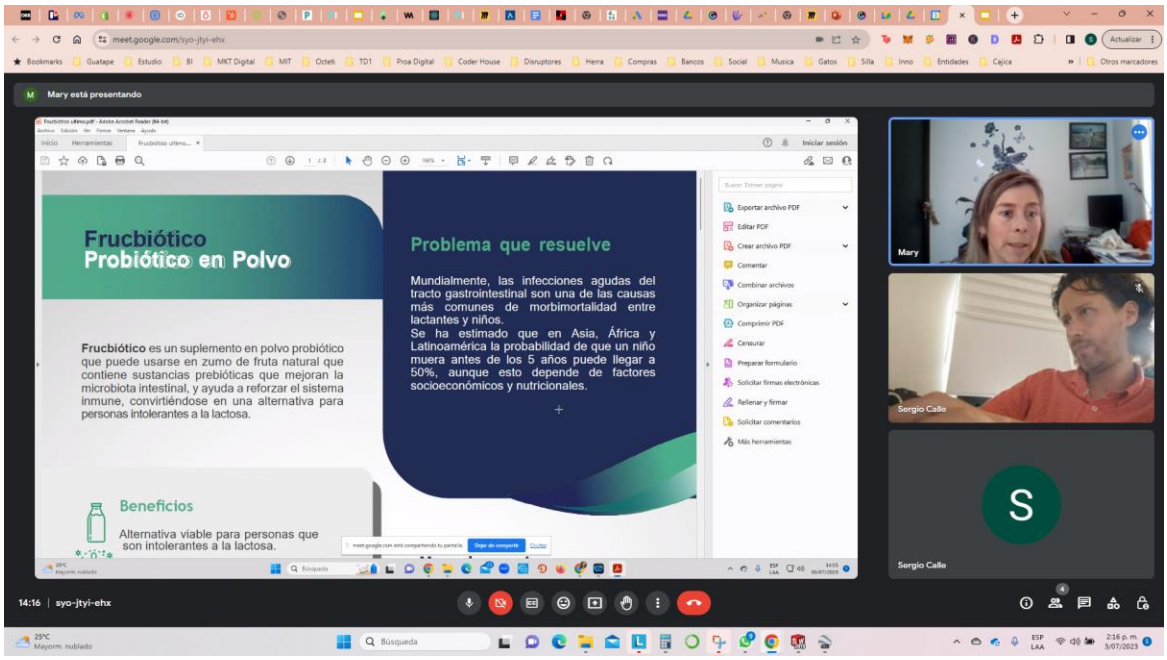
1. Establecer con la Universidad las reglas claras para poder implementar la SpinOFF y que se creen el organigrama que permita implementar la solución a nivel comercial
2. Establecer el camino del modelo de negocio, se establecieron varios entre ellos: licenciar la producción para externos, establecer una maquila por fuera de la universidad con la capacidad suficiente de producción que permita escalar el negocio, vender los derechos con la propiedad intelectual.

RECOMENDACION

1. Apalancarse de la credibilidad de la Universidad y junto con el equipo gestor, crear la Spinoff con estatutos claros, donde los investigadores dediquen su tiempo a la escalabilidad de la producción
2. Crear alianzas, para que la Spinoff mantenga la propiedad intelectual y producción al interior de la Universidad, esas alianzas deberían ser con un comercio especializado en productos de medicina funcional (Contactar al dr. Carlos Jaramillo dueño del instituto de medicina funcional, autor del libro más leído en Colombia en el 2022 y que tiene un e-commerce de venta de productos), para asi no tener que montar un equipo comercial y apalancarse del mercado ya creado.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



Sergio A Calle

_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Gescol**		
FECHA:	30/06/2023		
HORA INICIO:	10:30	**HORA CIERRE:**	12:00
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el modelo de negocio y entender sus necesidades y retos		

PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**
	Neylla Avila	CEO
	Juan Guillermo Ríos	COO

TEMAS TRATADOS

Hablamos sobre el modelo de negocio, los hitos que han logrado y los resultados obtenidos hasta el momento, el tema de la patente de su proceso y el producto deja ver que tienen un enorme potencial y los clientes ya los están buscando.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

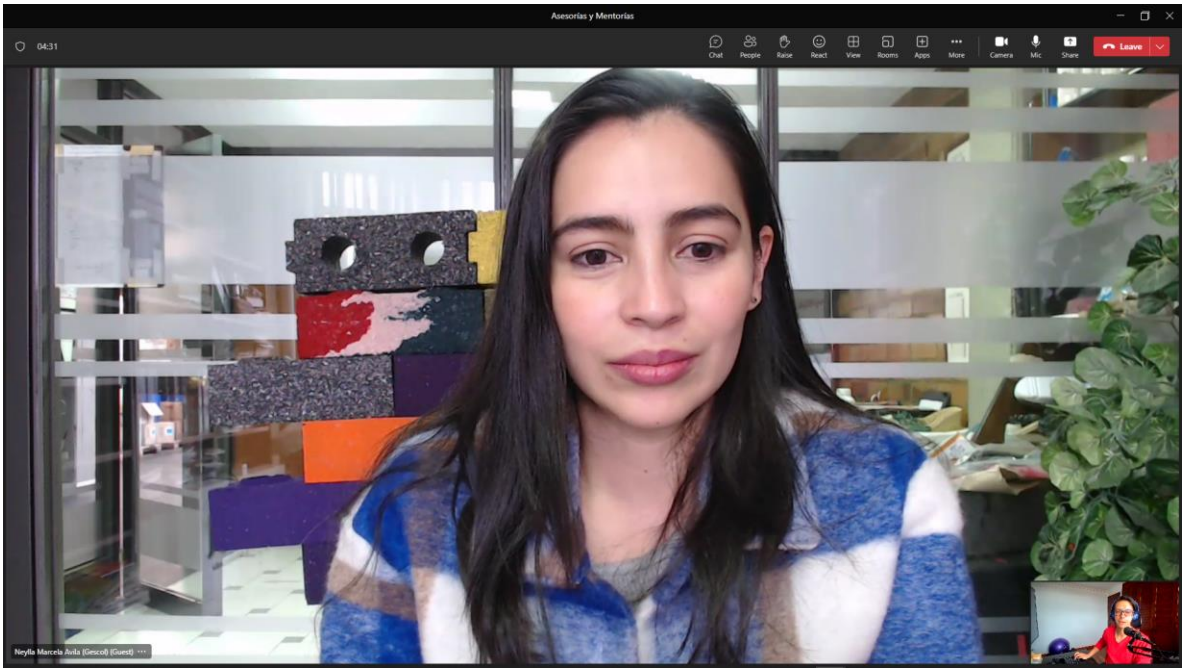
Hace falta establecer metas y métricas relevantes para medir el desempeño de la empresa en lo comercial y esto a su vez va a servir para optimizar la organización pues requieren de contrataciones.

Lo más relevante es dar orden a los procesos, a sus datos y a las metas de crecimiento y hacer seguimiento a estas mismas, en lo comercial, lo organizacional, es donde el propio equipo emprendedor ha manifestado más necesidades y requiere de mayor apoyo.

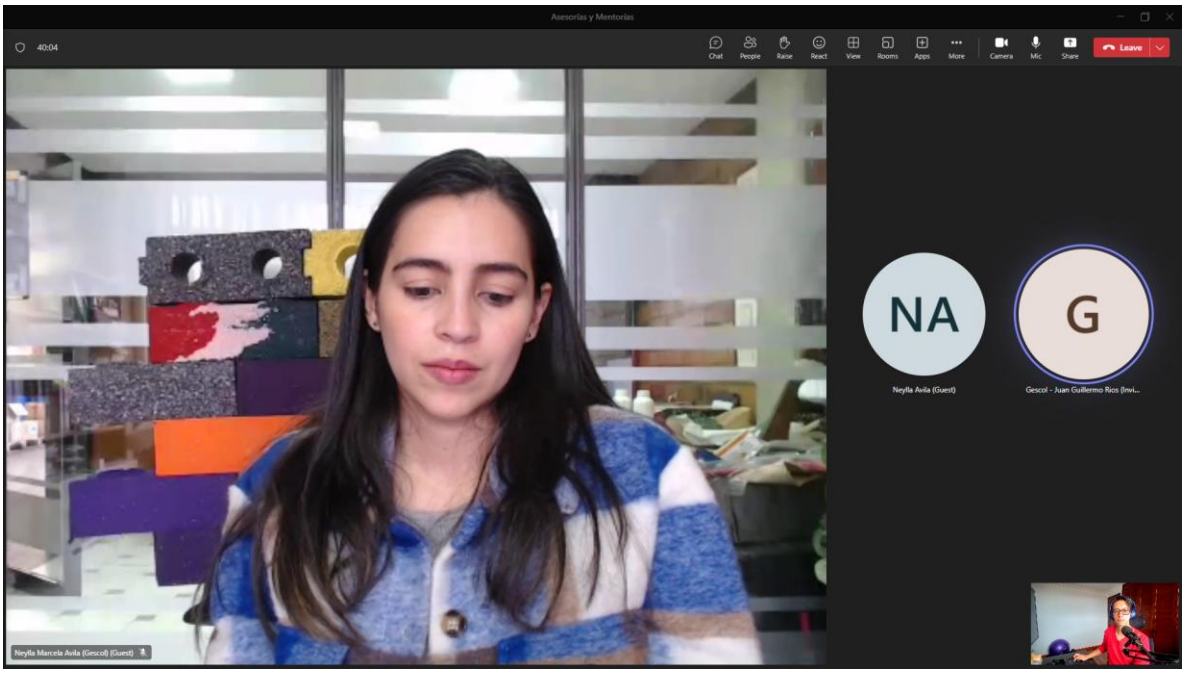
STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

Es recomendable que al equipo se le asigne un seguimiento dedicado que ayude a refinar los puntos donde más se necesita crecimiento para la empresa, que aporte un criterio objetivo sobre el avance y el cumplimiento de metas de la empresa.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Giotech**		
FECHA:	05/07/2023		
HORA INICIO:	11:30 am	**HORA CIERRE:**	01:00 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Juan José rincón		
	Claudia Constanza cuervo	Líder de negocio	
	Alejandra maría		

TEMAS TRATADOS

-avance del modelo de negocio con la herramienta canvas.

La empresa Contextualiza que tienen la intención de volver spinoff algunos productos.

poseen como valor agregado certificaciones de la ISO en seguridad de la información y otras certificaciones internacionales en desarrollo de software que los lleva a tener una ventaja competitiva ante otros actores del entorno.

Identifican como una brecha el facturar con uno de sus productos pero que sea desarrollo de otro (zigma y giostrategic)

Tienen muchas expectativas en el área de innovación que ya es a lo que más le están apostando para lograr escalar y generar una propuesta de valor sólida.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

Se les recomienda Identificar la ventaja competitiva por medio de cuál es la solución primaria, y cuál de estas capacidades entrega más ganancias.

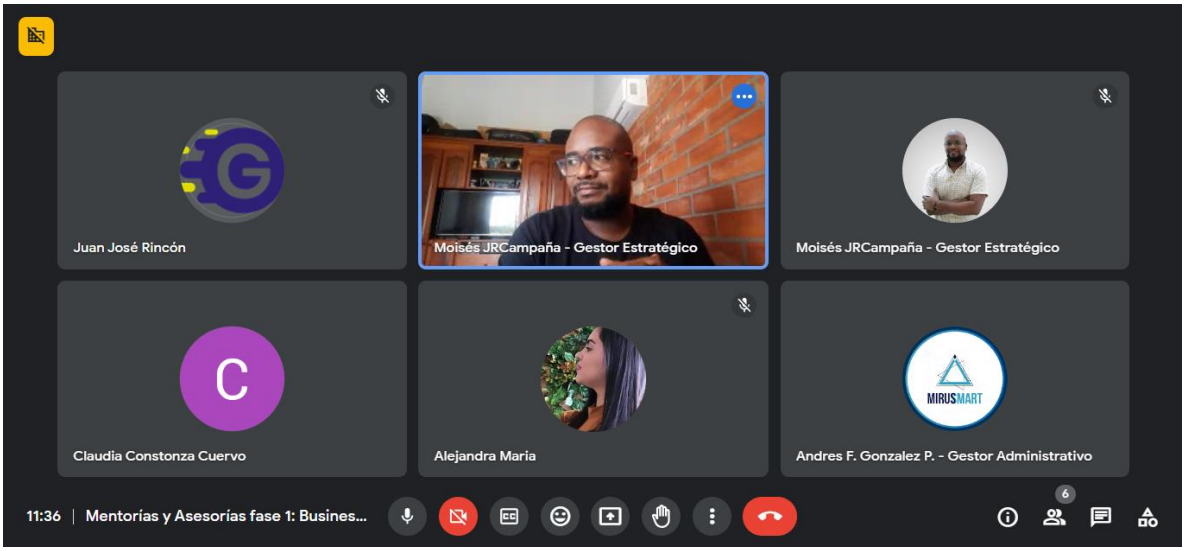
Compromisos

Mapear todas las capacidades de modelo de negocio que tienen.

Mejorar las descripciones de las capacidades que ya tienen identificadas.

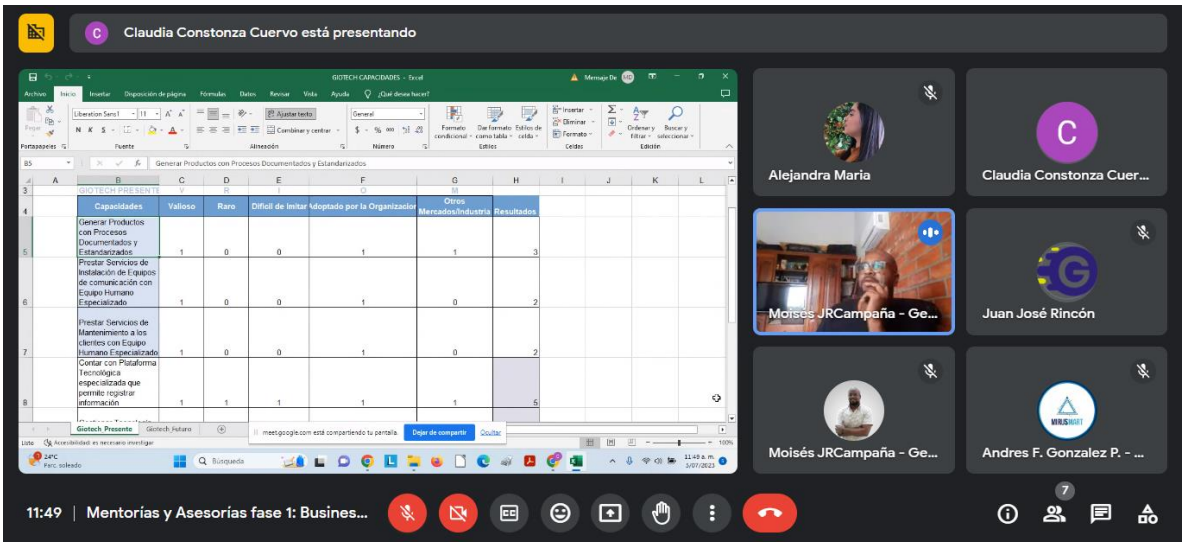
EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



cierre

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE
Acta Mentorías y Asesorías



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**GRUPO GAMACO**		
FECHA:	05/07/2023		
HORA INICIO:	10:00 am	**HORA CIERRE:**	11:30 am
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	JUAN JOSE TORRES CARDONA	Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

-avances del modelo de negocio según la herramienta desarrollada canvas.

Cuales son las Estrategias para el negocio que maneja.

Incluir en el pitch el valor que entregan como diferencial para que los clientes los prefieran.

Entregan equipos instalados para el ahorro energético a los clientes como mínimo por 3 años para así recibir una retribución económica por utilizarlos donde empiezan recibiendo el 50% del ahorro generado en un principio y crear una cultura de ahorro energético.

Con este modelo esta asumiendo todos los riesgos deben reformar esto y el cliente asuma los costos de instalación y manutención y que los equipos que ellos entregan queden en el contrato que son en modo de alquiler.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Conclusiones

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

Realizar el paso a paso del servicio abarcando la venta la instalación y el mantenimiento y realizar un presupuesto de cuánto cuesta este paso a paso.

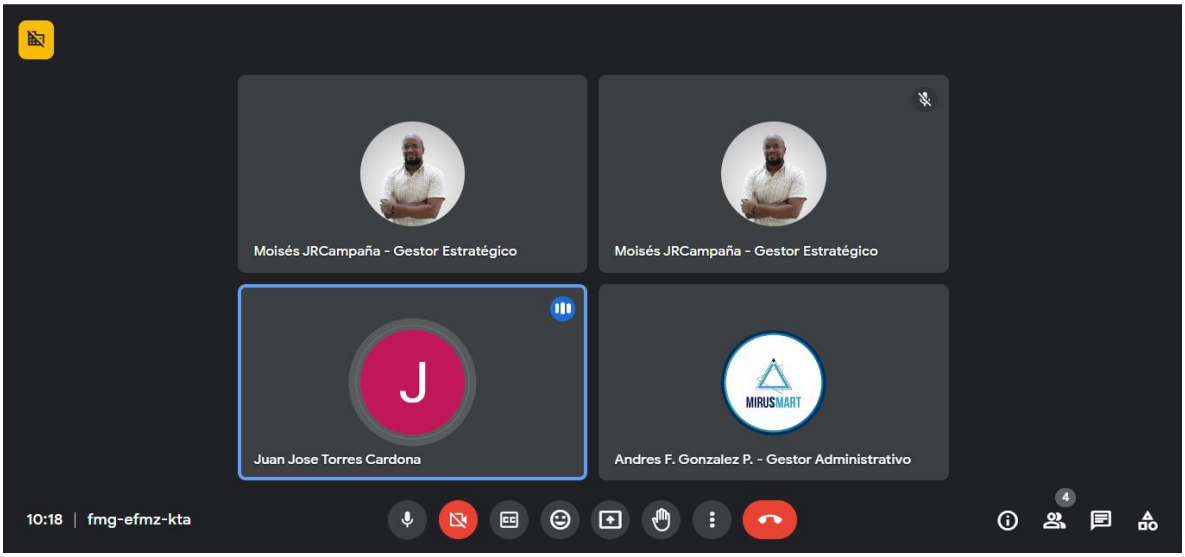
Compromisos

Construir un modelo de costos de los servicios y productos que ofrecen.

Realizar una lista de servicios y los beneficios que entregan en cada uno como valor diferencial.

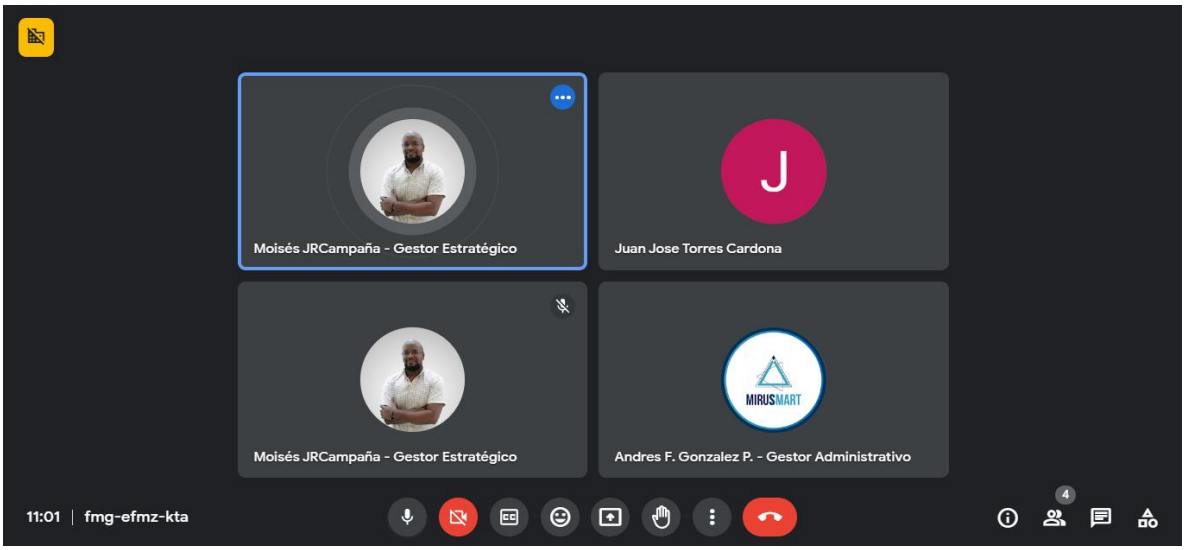
EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



cierre

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**HiSmart**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	15:00	**HORA CIERRE:**	17:00
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el proyecto, su estado de avance y sus necesidades		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Andrés Botero Franco		
	Luz Marina Jaramillo		
	Jeison Andrés Perez		
	Luis García		

TEMAS TRATADOS

Conocimos el proyecto y su estado de avance, hablamos sobre el primer cliente que ya ha validado que el producto responde a las necesidades de una clínica que es este primer cliente del sistema conversacional que permite documentar historias clínicas de una manera más práctica para los médicos.

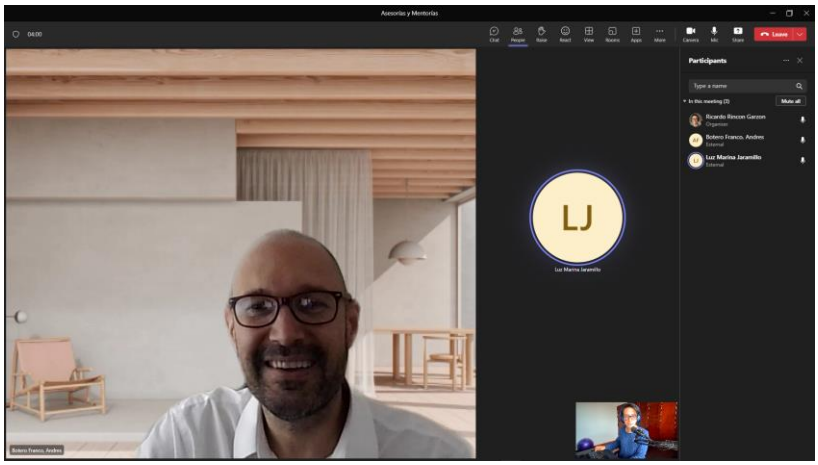
De aquí resaltamos varios retos importantes y varias necesidades identificadas en el proceso de la prestación del servicio a los usuarios médicos que son quienes viven esta experiencia día tras día con el uso de la herramienta.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

El equipo emprendedor necesita tener conciencia de que este producto debe ser una herramienta de uso que dé una experiencia óptima a sus usuarios y su adopción sea lo más amigable posible, proporcionando un aprendizaje fácil, amigable, un soporte siempre abierto a las sugerencias y mejoras que vayan acordes al mejoramiento continuo del producto y para esto se recomendó una herramienta de diseño del servicio que les permite determinar las tres etapas del servicio y los pasos de este mismo para determinar los puntos de ganancia y los puntos críticos dentro del servicio con el objetivo de optimizar la experiencia a patrir de los puntos de ganancia y la mitigación de los puntos críticos.

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

EVIDENCIA DE LA SESIÓN





_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Ikü**		
FECHA:	06/07/2023		
HORA INICIO:	09:00	**HORA CIERRE:**	10:30
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el modelo de negocio y entender sus necesidades y retos		

	Nombre completo	**Rol**
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	Tomás Cárdenas	CEO
	Alexander Origua	

TEMAS TRATADOS

Tratamos el tema del estado actual del proyecto, el alcance que han tenido, la propuesta de valor del proyecto y cómo han logrado alcance al público objetivo que han logrado contactar y llamar su atención para vender posteriormente.

El equipo está bien formado, cuenta con una propuesta de producto clara y bien dirigida, han encontrado su nicho de mercado específico; conversamos sobre lecciones aprendidas acerca de la experiencia del usuario durante todo el servicio, todo el recorrido del cliente debe ser lo óptimo posible.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

El equipo ya tiene claro su nicho de mercado y debe hacer todo el esfuerzo necesario en todos los niveles de la organización para lograr que la experiencia de su segmento de clientes obtenga la mejor experiencia posible incluyendo la fase de posventa.

Es importante y se recomienda mucho que establezcan metas y objetivos concretos como organización de cara al crecimiento en alcance, en comercialización y en sofisticación del

servicio que prestan para que los clientes se conviertan en multiplicadores que ayuden a crecer el negocio, es vital este establecimiento de metas.

En cuanto a herramientas digitales para ofrecer un servicio con un diferenciador tecnológico avanzado, es importante hacer una investigación de qué herramientas pueden facilitar lo que buscan hacer, una opción puede ser un prototipo basado en herramientas no code que pueda ser escalado o modificado en una nueva fase

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



	PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE **Acta Mentorías y Asesorías**



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**INFERENCE**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	11:30 am	**HORA CIERRE:**	01:00 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Diego Fabián collazos huertas	Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

La empresa presenta el Picht y presentación de la empresa se realizan las recomendaciones para mejorarla.

Abordar el problema de desaprovechamiento de la información.

Se revisa Avance del modelo de negocio con el canvas.

Se analiza el canvas y se realiza las recomendaciones para mejorarla y ubicar mejor la información

Debe describir las rutas de valor de todo lo que está contando, también organizar el discurso del pitch que sea mas explicativo para el cliente, también debe colocar el diferencial que el hace para las otras plataformas .

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Mejorar la propuesta de valor ya que está muy genérica

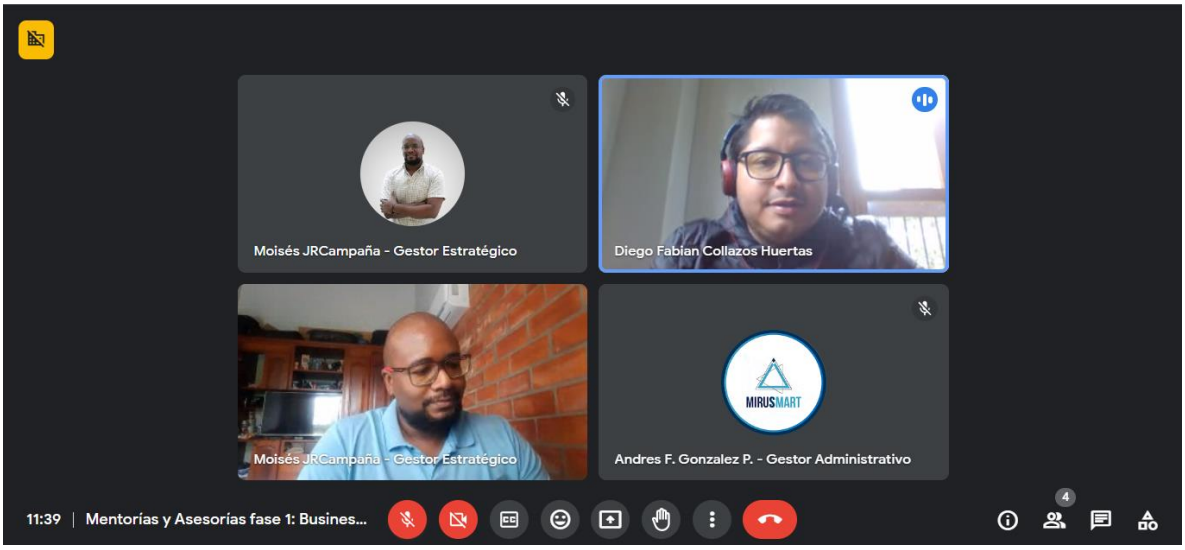
Mapear los canales de difusión y de recaudo

Definir línea de servicios detalladamente hacia donde están enfocados y definir la ruta de monetización.

Construir la frase de valor

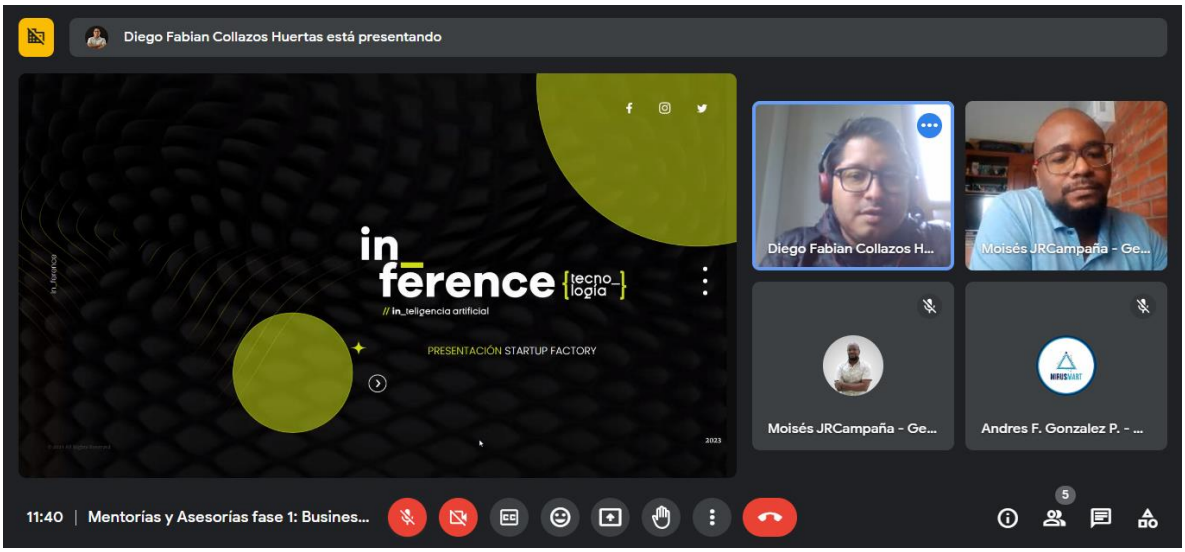
EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



cierre

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**



FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás! Alcaldía de Manizales	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Mecanicad**		
FECHA:	05 de julio de 2023		
HORA INICIO:	4:00 pm	**HORA CIERRE:**	5:30 pm
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Sergio Andrés Calle		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Construcción de modelo de negocio		

	Nombre completo	**Rol**
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	Paula Ceballos	Directora Mecanicad

TEMAS TRATADOS

Producto Mínimo Viable (Hipótesis de valor e hipótesis de crecimiento)

Validaciones de tipo de modelo de negocio y Publico Objetivo

Bench Marking – Competencia

Posicionamiento SEO

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

FORTALEZAS

1. Poseen un producto técnico validado, con 42 clientes
2. Amplio camino recorrido en la implementación del nuevo producto (Ecobot)
3. Asesoría en temas de Inteligencia Artificial por la Universidad Autónoma de Manizales

DEBILIDADES

1. No han hecho validación de hipótesis de crecimiento para Ecobot
2. No tienen escritas la hipótesis de como podrian crecer

3. No tienen bien definidos ni Buyer persona ni el Jouney Map para Ecobot (Hacerlo en la etapa de Mercadeo)
4. No han hecho un estudio de Bench Marking para encontrar posibles mercados ya utilizados por soluciones parecidas en el mundo
5. Al no tener definida la hipótesis de crecimiento es difícil establecer los modelos de negocio y costos de la solución.

TAREAS

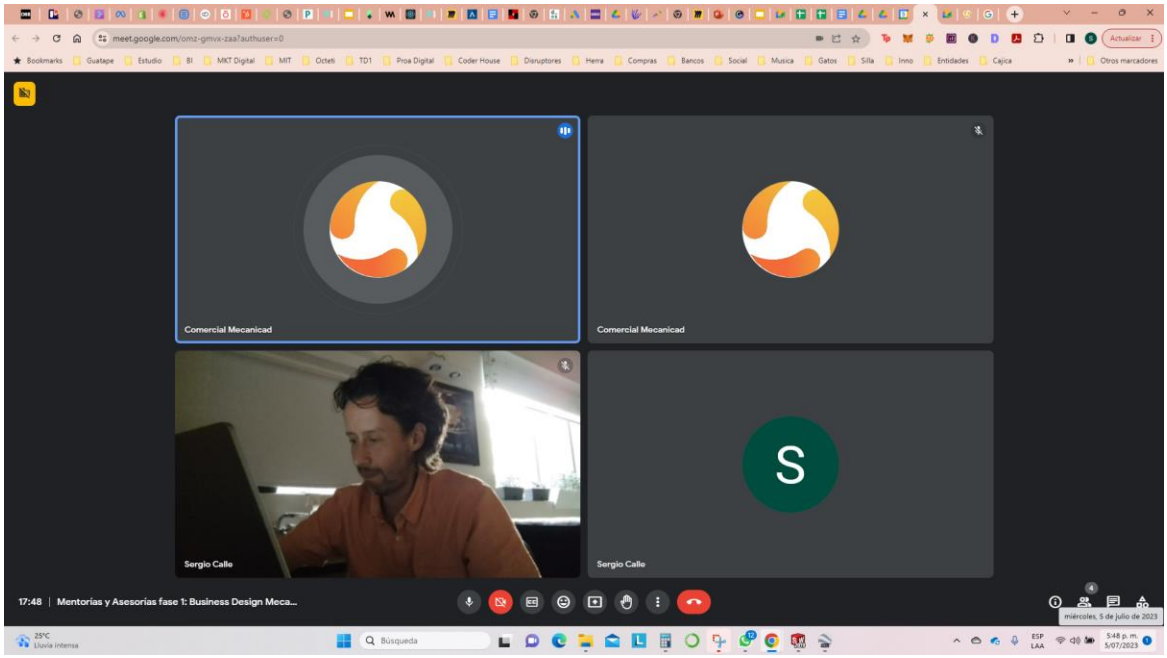
1. Escribir varias hipótesis de crecimiento y asi establecer quien será el Buyer persona y modelo de negocio.
2. Validar Ecobot en torno a un modelo de negocio.

RECOMENDACION

1. Como ya tienen un producto técnicamente viable, hay que establecer dos o tres modelos de crecimiento para validarlo, este trabajo lo pueden hacer con los clientes actuales.
2. Dependiendo de estas validaciones empezar con un solo modelo, hacer el modelo de costos y crear el modelo de servicio para tender a estos clientes.
3. Se recomienda NO generar una nueva página para Ecobot, ya que por posicionamiento y ya que está en línea con el propósito del negocio se cree que es un error hacerlo.

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



Sergio A Calle

_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**PortalSense**		
FECHA:	04/07/2023		
HORA INICIO:	10:30	**HORA CIERRE:**	12:00
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el proyecto y entender sus necesidades más urgentes		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Luis Quintero	CEO	
	Luz Sanchez		
	Jaime Aristizábal		
	Daniel Sánchez		

TEMAS TRATADOS

Hablamos sobre el estado de desarrollo del producto y del nivel de validación y de avances en la comercialización del producto para saber qué tipo de experiencia han tenido los clientes con el producto.

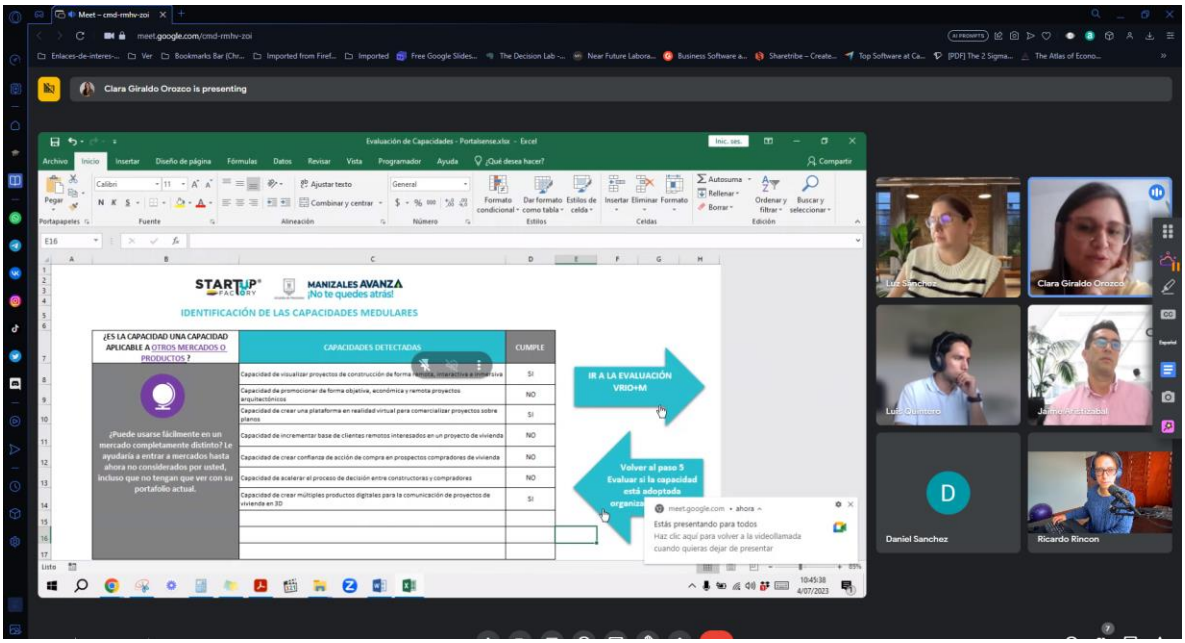
CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Hasta el momento es evidente que existe un producto maduro, listo para probar, que de hecho cuenta con varios features o características que pueden resultar sobrantes por el momento, es importante que el equipo emprendedor use lo mínimo obligatorio para poder probar y validar la experiencia de sus clientes.

Adicionalmente, es importante que sepan cuánto deben cobrar, por esto se hace una muy importante recomendación en la planificación financiera y el establecimiento de objetivos y metas trimestrales que puedan ser trazadas y monitoreadas de cara a ver su cumplimiento y así medir el avance del proyecto como un negocio que va camino a consolidarse.

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

EVIDENCIA DE LA SESIÓN



_____

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**Wasser Energy**		
FECHA:	05/07/2023		
HORA INICIO:	09:00	**HORA CIERRE:**	12:00
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Ricardo Rincón Garzón		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Conocer el modelo de negocio y entender sus necesidades y retos		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Omar Andrés Ramírez	CEO	
	Juan José		

TEMAS TRATADOS

Conversamos sobre el estado del proyecto, el estado de desarrollo del producto y las perspectivas de identificación del segmento de clientes; conversamos sobre las posibilidades de adaptación del producto a distintas condiciones, los tipos de clientes que pueden interesarse en el producto y hablamos de la importancia de establecer un propósito superior, objetivos y resultados.

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

Hay que guiar y orientar al equipo en temas del desarrollo del producto y de las validaciones, sobre todo en la identificación y la validación del cliente, cuánto está dispuesto a pagar este cliente y bajo qué modalidad.

Esto para poder darle una viabilidad financiera y unas proyecciones que permitan identificar el crecimiento de la organización y de sus metas.

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

EVIDENCIA DE LA SESIÓN

FIRMA MENTOR

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

NOMBRE DE LA EMPRESA:	**ZEND ENTERTAINMET**		
FECHA:	30/06/2023		
HORA INICIO:	02:00 pm	**HORA CIERRE:**	03:30 PM
NOMBRE DEL MENTOR / ASESOR:	Moisés Jonatan Rentería Campaña		
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar revisión y seguimiento al modelo de negocio para fortalecer enfoque de negocio y oportunidad del mercado.		
PARTICIPANTES DEL EQUIPO Y ROL:	**Nombre completo**	**Rol**	
	Alejandro Vargas	Líder de negocio	

TEMAS TRATADOS

-modelo de negocio están trabajando en el video juego, la próxima semana van a firmar el documento de acuerdo con la luker, quieren lograr inversión.

Deben terminar el desarrollo paraque sea multiplataforma y se está haciendo a la medida de las necesidades que ellos están y el juego ha evolucionado en personajes y en escenarios, poder abordar la parte contractual, el modelo de negocio b2c, quieren llegar a 12 mil estudiantes.

El video juego está el multiplataforma la licencia costaría entre 20 y 25 dólares esto depende de las negociaciones que tienen B2B para poderlo vender en masa y bajar su precio.

El interés de luker es que los niños fortalezcan las habilidades socioemocionales de niños y jóvenes y así poder beneficiar a los 36 mil niños que patrocinan.

el onboarding está pensado solo vender licencias y mediante rutas capacitan a los profesores por medio de una cartilla que les explica que deben hacer en cada mundo y las actitudes que pueden identificar en los estudiantes y así poderlos orientar.

No tienen nada escrito sobre el modelo de negocio empezaron primero por el producto

Muestran el demo y cómo funciona el juego a moises para un mayor entendimiento del producto

CONCLUSIONES DE LA SESIÓN Y COMPROMISOS

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Acta Mentorías y Asesorías**

Conclusiones

Se le recomienda que en la construcción del Modelo de negocio debe ir vinculado con modelo de monetización.

También se recomienda tener un plan de marketing y visibilidad del producto para ampliar su campo de acción y así abordar mejor su mercado.

compromisos

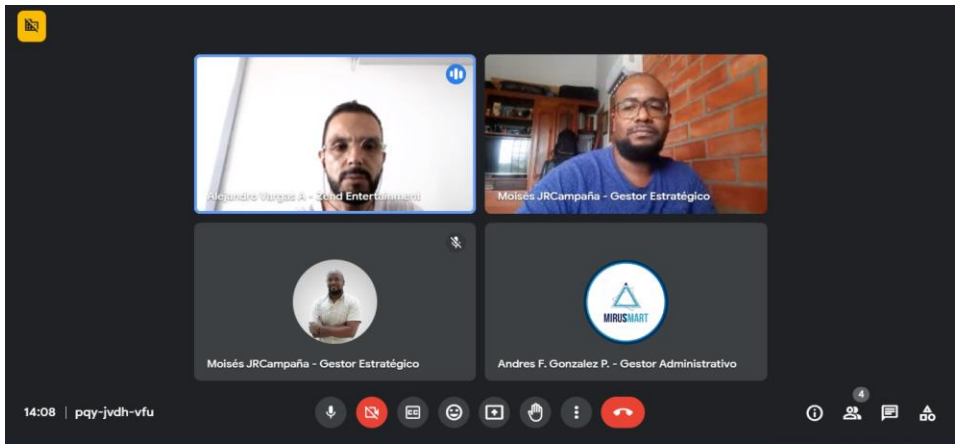
-identificar Cuáles son los retos de producción al momento de desarrollar el juego

-Identificar brechas de producción y cuál es el esquema de gamificación

- construir una Hipótesis de validación

EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Inicio



FIRMA MENTOR