

Trabajo de Grado
Plataforma de acompañamiento empresarial Fundación Coomeva



Presentado por:
Gina María Quintero
Maria Fernanda Rojas Núñez

Con el acompañamiento de:
Ana Lucia Alzate Alvarado
Jhon Jairo Cuadros González
Juan Guillermo Sanchez

Maestría en Estrategia Digital de Negocios
Universidad ICESI



Junio 2023

Tabla de contenido

1. Resumen y palabras claves en español e inglés.	2
2. Planteamiento del problema o necesidad	3
3. Propuesta de valor	5
4. Definición del público o segmento objetivo al que se dirige la solución	5
5. Identificación de la competencia/aliados principal y los factores diferenciadores de tu producto/servicio	7
6. Presentación del modelo de generación de ingresos	8
7. Muestra del producto / servicio	9
8. Presentación de las hipótesis críticas	12
9. Diseño y evidencias del proceso de experimentación	13
11. Propuesta de valor final fundamentadas en los hallazgos de su experimentación.	20
12. Logros obtenidos a lo largo del proceso	26
13. Roadmap del Negocio	26
14. Aprendizajes del proceso	27
15. Conclusiones	27
16. Bibliografía.	28

1. Resumen y palabras claves en español e inglés.

Este proyecto está fundamentado en las necesidades básicas que enfrentan los emprendedores colombianos hoy en día, entre estas necesidades se destacan las más relevantes como la falta de conocimiento, experiencia, acompañamiento y capital de trabajo o acceso a financiación para desarrollar sus ideas de negocio. Adicional a esto, existen pocas ofertas en el mercado que puedan resolver de manera integral, unificada y personalizada cada una de estas necesidades que se presentan en el camino de emprender.

Es así como la propuesta que verán a continuación, estructurada y pensada para los asociados emprendedores de la Fundación Coomeva, busca proponer una Ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente, resolviendo la parte inicial y fundamental de ese conjunto de dolencias que viven las personas que toman la decisión de comenzar a emprender. Esta ruta, además se apalanca en una serie de soluciones tecnológicas y digitales, que permitirán al interior de la organización la automatización de muchos procesos, logrando con esto impactar en la promesa de valor de la Fundación Coomeva: Te acompañamos en cada etapa de tu vida empresarial.

This project is based on the basic needs faced by Colombian entrepreneurs today. Among these needs, the most relevant ones include lack of knowledge, experience, support, working capital, or access to financing to develop their business ideas. In addition to this, there are few offers in the market that can comprehensively, unifiedly, and personalizedly address each of these needs that arise along the entrepreneurial journey.

Thus, the proposal you will see below, structured and designed for the entrepreneurial members of the Coomeva Foundation, aims to propose a comprehensive business support route to bring business ideas to life with personalized advice and intelligent financing, solving the initial and fundamental part of the set of challenges faced by people who decide to start a business. This route is also supported by a series of technological and digital solutions that will allow automation of many processes within the organization, thereby impacting the value proposition of the Coomeva Foundation: We accompany you at every stage of your entrepreneurial journey.

- Emprender - Undertake
- Pyme - SME
- Asociados - Associates
- Fundación - Foundation
- Asesoría - Advisory
- Financiación - Financing
- Acompañamiento - Accompaniment
- Autogestión - Self management
- Plataforma digital - Digital platforms
- Diagnóstico - Diagnosis
- Microcrédito - Microcredit
- Consultores - Consultants

2. Planteamiento del problema o necesidad

Las mipymes en Colombia representan el 96% del tejido empresarial del país, aportan el 40% al PIB y generan el 79% de los empleos¹, por lo cual son muy importantes en el desarrollo del país y un actor clave en la sociedad no solo en la generación de empleo sino en la activación de la economía y la realización de las operaciones comerciales cotidianas al servicio de todos los colombianos.

Dada esta gran oportunidad de atención a las mipymes nace la Fundación Coomeva hace 30 años, una de las 14 empresas del Grupo Empresarial Cooperativo Coomeva, que tiene como misión “Acompañar y promover el desarrollo empresarial sostenible de nuestros asociados, sus familias y la comunidad, a través de un modelo dinámico e innovador”, fundamentado en su propuesta de valor de hacer realidad los sueños de crecimiento empresarial de sus asociados emprendedores y empresarios, donde de una base social con más de 262.000 asociados, 74.000 son independiente y más de 4.000 son personas jurídicas o socio sociedad².

Según el DANE, en su encuesta de Micronegocios (Emicron), en el primer trimestre de 2023, la cantidad de micronegocios disminuyó 1,4% en comparación con el mismo periodo del año 2022. Asimismo, el personal ocupado por estas unidades económicas disminuyó en 1,7%.³ Con lo anterior se evidencia la afectación que han sufrido las mipymes tras la pandemia del COVID-19, los desórdenes sociales, y demás situaciones económicas y políticas, donde se hace necesario darles un acompañamiento en sus procesos de creación, fortalecimiento y sostenimiento de sus negocios, redoblando esfuerzos en pro de la creación, el fortalecimiento y la supervivencia del tejido empresarial del país.

En la Fundación Coomeva a inicios del 2023 se realizó una encuesta a los asociados que han recibido algún tipo de acompañamiento en sus procesos empresariales, para conocer su sostenibilidad en el mercado, y ligado a esto identificar aquellos factores que inciden en su fracaso, encontrando que las empresas que se encuentran con menos de 3 años de operación sobreviven sólo el 57% y mayores de 3 años el 73%, esto según manifiestan los encuestados ocasionado principalmente por:

- **Factores de mercado:** servicio al cliente, calidad del producto, innovación y estrategias de mercadeo.
- **Factores de funcionamiento:** producción de la empresa, capacidad de respuesta a la demanda, funcionamiento general.
- **Factores organizacionales:** comunicación al interior de la empresa, choque de poderes, manejo del personal, decisiones centralizadas⁴.

En adición se validó el cumplimiento de la promesa de valor de la Fundación Coomeva, evidenciando que el 68% de los emprendedores y empresarios se han sentido acompañados y

¹ [Pymes en Colombia: qué son, cuántas hay y ejemplos \(hubspot.es\)](https://www.hubspot.es/es/blog/colombia)

² Tomado de BI Corporativo Grupo Coomeva - Perfil del Asociado a Coomeva consolidado nacional mayo 2023.

³ [DANE - Micronegocios](https://www.dane.gov.co/)

⁴ Tomado de: encuesta de sostenibilidad Fundación Coomeva febrero 2023.

consideran que la Fundación Coomeva les ha aportado en su proceso de creación o fortalecimiento de sus negocios, no obstante ese 32% que no lo percibe es una clara alarma para la revisión del modelo de acompañamiento.

También, en los resultados que arrojan las encuestas de indicadores de servicio (NPS nivel de recomendación del 68%, INS satisfacción del 91% y CES nivel de esfuerzo del 14%) que se realizan frecuentemente, se evidencia que esta falta de percepción de apoyo por parte de la Fundación puede estar dada por los siguientes motivos que los mismos asociados manifiestan:

- Pérdida de contacto con los asesores
- No hay retroalimentación después de las asesorías
- Falta de acompañamiento
- Horarios poco accesibles
- Falta de seguimiento en el proceso
- Poco acercamiento con el asociado
- Acompañamiento poco personalizado
- Acceso complejo a las plataformas digitales

Soporte de ello, son las más de 4.000 encuestas realizadas durante el 2022.

Es así, como se identifica la problemática o necesidad de cumplir con la promesa de valor a los asociados a Coomeva para que no se sientan solos en su proceso de crear o fortalecer sus negocios, y que el portafolio que les ofrece la Fundación Coomeva (Formación, asesoría y financiación), se perciba de manera integrada, con un seguimiento, atención y validación de los avances de cada emprendedor, permitiéndoles alcanzar los resultados e impactos deseados.

3. Propuesta de valor

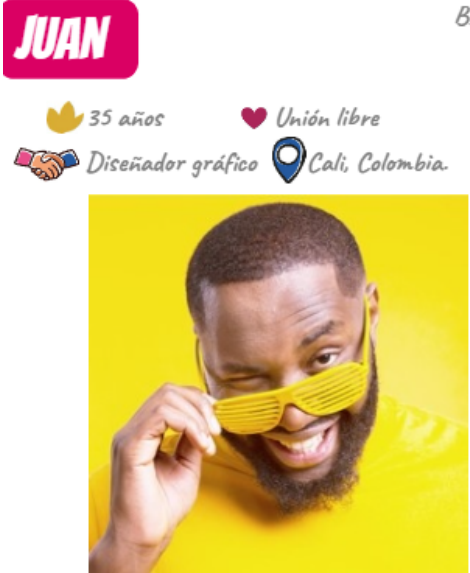
Ofrecemos una Ruta de acompañamiento empresarial integral con formación, asesoría, consultoría y financiación inteligente, la cual brinde a los emprendedores y empresarios asociados a Coomeva un acompañamiento constante y periódico en su proceso de crear o fortalecer empresa, y les permita no solo sentirse acompañados y respaldados sino ver la evolución y las mejoras de sus negocios de forma personalizada y en tiempo real, con recordatorios y motivación constante en la búsqueda de la sostenibilidad de sus negocios. Generación de valor constante a partir del acompañamiento y la integralidad del portafolio.

4. Definición del público o segmento objetivo al que se dirige la solución

Asociados a Coomeva a nivel nacional profesionales, técnicos o tecnólogos, con edades entre los 18 y 35 años, estrato 3 y 4, que tengan el sueño de emprender principalmente en el sector TECH, que buscan apoyo para desarrollar sus ideas y alcanzar el éxito y crecimiento exponencial en sus negocios.

Emprendedores con necesidades de acceder a capital de trabajo por medio de diferentes fuentes de financiación para hacer realidad sus ideas de negocio, además ávidos de recibir apoyo y acompañamiento constante en el proceso de emprender para no desistir por medio de asesorías, escucha de experiencias de emprendedores exitosos y fortalecimiento de sus capacidades en áreas comerciales, tecnológicas, de marketing, financieras, tributarios, contables, jurídicas, de recursos humanos, entre otras, para desarrollar de manera eficiente cada una de las áreas funcionales de su negocio. También es importante para ellos estar actualizados con las tendencias del mercado para tener un entorno seguro y sostenible en sus emprendimientos dado que ellos mismos son los que se encargan de todo pues cuentan con un número limitado de empleados y no cuentan con todas las capacidades para lograrlo.


User persona⁵:



JUAN


👉 35 años ❤️ Unión libre

🤝 Diseñador gráfico 📍 Cali, Colombia.



"Quiero ser mi propio jefe".

BIO



Juan es un diseñador gráfico con más de 12 años de experiencia en áreas de marketing, emprendedor orientado a alcanzar el éxito en su negocio y en brindarle bienestar a quienes trabajan para él.

Motivaciones

Ganar dinero, hacer parte de una comunidad, capacitarse, estar actualizado con tendencias, tener aliados, contar con acompañamiento para su emprendimiento

Frustraciones

Tener que dar muchas vueltas, perder tiempo, cometer errores por desconocimiento, especialidades y compromisos tributarios y contables

Metas 🎯

Vender, facturar y viajar. tener y sostener su negocio propio

Personalidad 😊

Realista, práctico, directo, sincero, intelectual y justo.

Canales

Físico, telefónico, virtual, WhatsApp, Redes Sociales (omnicanal) con preferencia a la virtualidad

Arquetipo:
Emprendedor intelectual

5. Identificación de la competencia/aliados principal y los factores diferenciadores de tu producto/servicio

Para la Fundación Coomeva no se consideran competidores, al contrario, las demás entidades que conforman el ecosistema empresarial son aliados claves y complemento al portafolio existente. A continuación, se destacan los principales:

⁵ User persona construido con base a entrevistas realizadas a los emprendedores de la Fundación Coomeva.

Entidad	Alcance	Portafolio	Precio	Plataforma
Cámara de Comercio de Bogotá	Bogotá y municipios aledaños	Ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial con formación y asesorías en digitalización empresarial, fortalecimiento de cadenas productivas, estrategias para mejorar la gestión comercial, jurídica y financiera, guía y acompañamiento para acceder a subsidios del Gobierno.	Programas gratuitos y con costo	Plataforma informativa y personalizada por medio de cuenta de usuario se dan recomendaciones de programas y se muestra el % de avance de la ruta de emprendimiento.
Cajas de compensación	Localmente por regiones del país	El modelo busca acompañar al emprendedor paso a paso en su proceso, desde la identificación de sus habilidades, fortalezas y oportunidades de mejora, hasta lograr la puesta en marcha de su iniciativa empresarial y posterior fortalecimiento de la unidad productiva. Actividades virtuales, webinars, conferencias, comunidad y eventos	Programas sin costo y subsidios para afiliados. Cursos de pago y gratuitos	Plataformas informativas y descriptivas con interacción y con ruta de acompañamiento empresarial online. Vitrinas virtuales y marketplace para la comercialización de los productos de los emprendedores afiliados. (No aplica en todas las cajas de compensación)
INNpulsa Colombia	Nacional	Programas de acompañamiento por cohortes y cupos limitados. Se enfocan en potenciar el liderazgo de equipos directivos donde participan mujeres. - Maximizar las habilidades gerenciales para el crecimiento sostenible. - Aportar en el fortalecimiento financiero y comercial de los emprendimientos.	Programas principalmente gratuitos subsidiados por un presupuesto del gobierno nacional	Plataforma informativa y descriptiva, sin interacción ni proceso automatizado para llevar la ruta de acompañamiento empresarial, pero que conecta con otras empresas y plataformas de aprendizaje.

Posterior al análisis al análisis de los aliados se evidencia como factores diferenciadores de la Fundación Coomeva la cobertura a nivel nacional en la comunidad de asociados a Coomeva y la integralidad en el portafolio, donde los emprendedores y empresarios no solo encontrarán

acompañamiento en formación, capacitación, asesoría y consultoría, si no acceso a financiación para el capital de trabajo que necesitan. Con esto, los emprendedores encuentran en un sólo lugar, todo lo que necesitan para iniciar, desarrollar y financiar su idea de negocio.

Adicionalmente, se busca a través de esta propuesta, potenciar esa diferenciación al contar con una plataforma automatizada y digital que permita a los emprendedores llevar su ruta o proceso de emprendimiento de manera personalizada, con el portafolio adecuado a su etapa de desarrollo, evitando olvidos y abandono en el proceso, con acompañamiento continuo, integrando así toda la CX y UX que le aporten mayor valor a cada empresario y a la misma fundación.

6. Presentación del modelo de generación de ingresos

La Fundación Coomeva cuenta con tres focos de oportunidad de generación de ingresos, el primero se constituye a partir de los recursos de los aportes que realizan los asociados a la cooperativa en un fondo mutual, los cuales son devueltos en beneficios de apoyo y acompañamiento para la creación y el fortalecimiento de sus negocios, por tanto, en este sentido los indicadores de éxito son el número de empresas acompañadas en sus fases de creación o fortalecimiento.

Sin embargo dentro del portafolio se cuenta con dos productos principales generadores de ingresos como lo son la consultoría empresarial, donde aquellas empresas que requieran un acompañamiento más profundo y personalizado pueden contratar el servicio, éste servicio se impulsa a partir del diagnóstico empresarial, el cuál suministra a la fundación toda la información y status para ofrecer la asesoría acorde con el estado del empresario y con ello se identifican los focos de concentración para la asesoría.

El segundo es el microcrédito, la base de la regeneración de ingresos, son los intereses que se cobran a los emprendedores y empresarios por la financiación de sus emprendimientos, los cuales igualmente son retribuidos en la comunidad de asociados en beneficios.

El tercero corresponde al levantamiento de recursos por cooperación internacional y otras fundaciones y/o aliados del ecosistema.

Y puntualmente frente a la solución que se plantea los ingresos se darán gracias a la venta de la ruta de emprendimiento como programa de acompañamiento para la creación de empresas.

7. Muestra del producto / servicio

Por medio de un user flow se expone el diseño del proceso de acompañamiento empresarial para los emprendedores, el cual comprende un web site donde los usuarios puedan registrarse e ingresar a su cuenta con información personalizada, a partir de la captura de información con el diagnóstico empresarial, y conforme a los resultados mediando una solución de inteligencia

Diagnóstico Empresarial

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore

Diligencie los siguientes datos para obtener su Diagnóstico

Formulario de entrada de datos con campos para:

- First name
- Last name
- Empleados
- Cinco campos de texto adicionales

 Botones: [Cancelar](#), [Enviar](#)

Resultado diagnóstico

Este es su Diagnóstico Empresarial

Usted se Encuentra Aquí



Sed ut perspiciatis



Lorem ipsum dolor



Sed ut perspiciatis



Lorem ipsum dolor

Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi.Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi.Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi.Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi.

[Agregar Asesoría](#) [Verificar Financiación](#)

Agendamiento asesoría

Elige la temática de interés

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore



Lorem ipsum dolor

Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et

[Agendar](#)

Lorem ipsum dolor

Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et

[Agendar](#)

Lorem ipsum dolor

Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et

[Agendar](#)

Selección fecha y hora

Logo [Inicio](#) [Formación](#) [Acompañamiento](#) [Financiación](#) [Contactanos](#)

Elige la fecha

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore

Ma **April**

- 03/04 - 07/04 10/04 - 14/04 17/04 - 21/04 24/04 - 28/04

Aprobar

Confirmación
Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et

Solicitud de microcrédito

Logo [Inicio](#) [Formación](#) [Acompañamiento](#) [Financiación](#)

Solicitud de financiación

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore

Diligencia los siguientes datos para solicitar su microcrédito

First name Last name

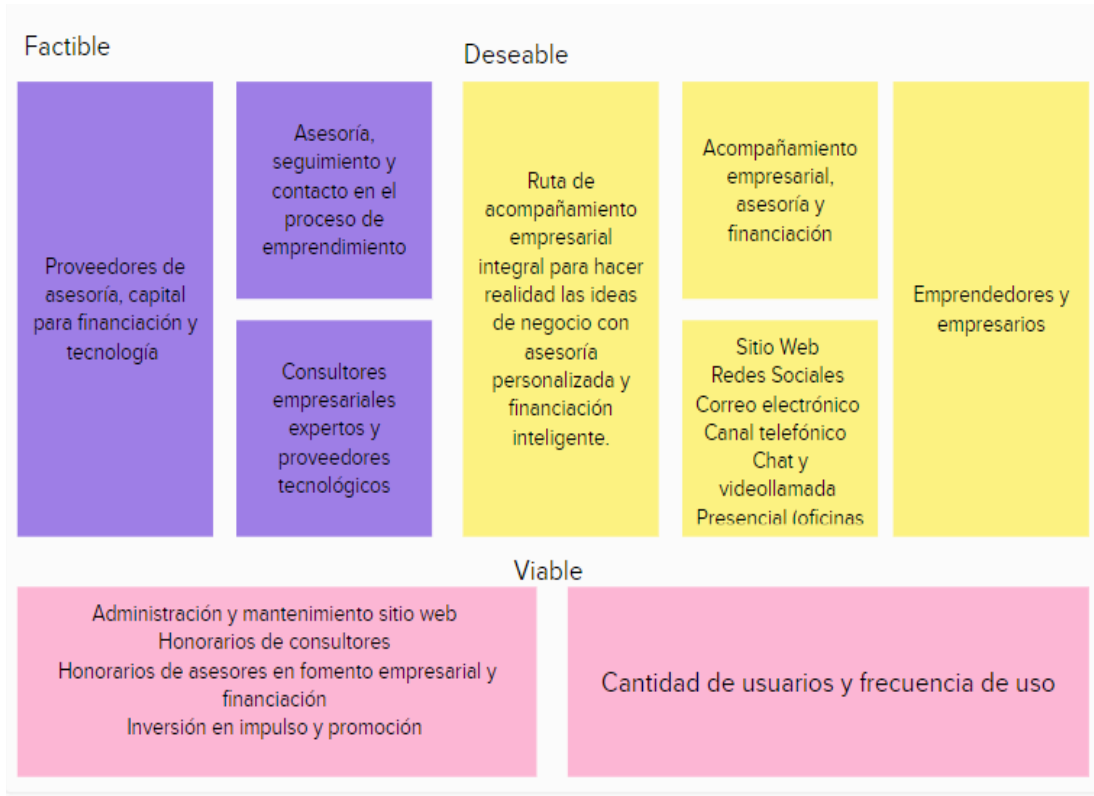
Email address

Seleccione los documentos a cargar

Confirmación
Amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et

8. Presentación de las hipótesis críticas

A partir de un ejercicio de definición de las características del prototipo y su priorización en el modelo MOSCOW, se definieron y priorizaron las siguientes hipótesis, teniendo en cuenta factores de deseabilidad, factibilidad y viabilidad:



MAPA DE PRIORIDAD

		Importante	
Evidencia		<p>Factibilidad (socios claves): Podemos realizar alianzas con otras entidades para brindar un acompañamiento empresarial más integral y potente.</p> <p>Deseabilidad (segmentos de clientes): Los emprendedores necesitan acompañamiento en el diseño de sus modelos de negocio y capital para hacerlo realidad</p> <p>Viabilidad (costos): Tenemos los recursos para los costos de administración, honorarios, marketing y financiación para acompañar a los emprendedores.</p> <p>Factibilidad (recursos claves): Podemos contar con los recursos para brindarle el acompañamiento a los emprendedores en su etapa inicial de manera integral.</p>	<p>Viabilidad (Ingresos): Podemos lograr que los asociados estén dispuestos a dedicar su tiempo para el desarrollo de sus emprendimientos, asistir a las asesorías y registrar sus avances.</p> <p>Deseabilidad (propuesta de valor): los emprendedores necesitan una ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y</p> <p>Deseabilidad (relacinamiento): Podemos lograr que los emprendedores hagan la ruta de acompañamiento completa y no desistan.</p> <p>Factibilidad (actividades claves): Podemos hacer el seguimiento uno a uno para el avance de los emprendedores y motivarlos en su proceso</p>
		No evidencia	
<p>Deseabilidad (segmentos de clientes): el mercado de emprendedores en Colombia es muy grande y tiende a crecer.</p> <p>Deseabilidad (segmentos de clientes): la mayoría de los emprendedores están en etapa de descubrimiento</p>		<p>Deseabilidad (segmentos de clientes): Los emprendedores quieren encontrar todo el acompañamiento para emprender en un solo lugar</p> <p>Deseabilidad (canales): los canales digitales son principalmente los más adecuados para hacer el acompañamiento empresarial con las asesorías y la financiación</p>	

Se priorizan las siguientes 3 hipótesis:

- **Hipótesis 1:** Deseabilidad (propuesta de valor): los emprendedores necesitan una ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente.
- **Hipótesis 2:** Deseabilidad (relacionamiento): Podemos lograr que los emprendedores hagan la ruta de acompañamiento completa y no desistan.
- **Hipótesis 3:** Factibilidad (actividades claves): Podemos hacer que los emprendedores se sientan acompañados al tener un seguimiento, avances y notificaciones de su proceso empresarial en digital.

8. Diseño y evidencias del proceso de experimentación:

A continuación, se presentan los tres experimentos utilizados para realizar el proceso de validación y su justificación:

- **Experimento hipótesis 1:** Deseabilidad (propuesta de valor): los emprendedores necesitan una ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente.

Bajo una metodología de entrevistas a profundidad con asociados emprendedores de la Fundación Coomeva se indaga por medio de preguntas abiertas, sobre sus principales dolores y necesidades en su proceso de emprender para comprobar si efectivamente el contar con una ruta de acompañamiento personalizada y con seguimiento continuo les agregaría valor en su proceso. Esta metodología es ideal para explorar qué tanta disposición tendría de adquirir la solución, y permiten obtener información cualitativa de mucho valor para ajustar la propuesta de valor y el segmento de clientes definido.

Test Card		Strategyzer
Entrevistas con clientes	20-05-2023	
María Rojas y Gina Quintero	1 semana	
STEP 1: HYPOTHESIS		
We believe that		
Deseabilidad (propuesta de valor): los emprendedores necesitan una ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente.		
STEP 2: TEST		
To verify that, we will		
Entrevistas telefónicas a 10 emprendedores asociados a Coomeva que estén en etapa inicial potenciales para ser acompañados con la ruta de emprendimiento		
STEP 3: METRIC		
And measure		
Cantidad de emprendedores que en efecto sienten la necesidad de recibir apoyo y acompañamiento empresarial para hacer realidad sus ideas de negocio con asesoría y capital de trabajo		
STEP 4: CRITERIA		
We are right if		
Conclusiones claras frente a que la principal necesidad de los emprendedores es contar con acompañamiento empresarial integral para hacer realidad sus ideas de negocio		
Copyright Strategyzer AG		The Masters of Business Model Generation and Strategyzer

Preguntas realizadas en la entrevista:

- o ¿Cómo es un día para usted?, describa su rutina incluyendo lo que hace en su rol de emprendedor(a).
- o ¿Qué considera importante o infaltable en un plan para emprender o para llevar su emprendimiento a otro nivel?
- o ¿Cuáles son sus expectativas al momento de recibir acompañamiento de expertos para hacer realidad su idea de negocio o fortalecer su emprendimiento?
- o ¿En qué áreas de conocimiento considera que necesita un mayor acompañamiento o asesoría?
- o ¿Imaginando que hay una entidad que quiere apoyarlo en su proceso de emprender, qué estaría usted dispuesto a hacer, o qué esfuerzo haría para recibir ese acompañamiento?
- o ¿Cuáles han sido los mayores retos y desafíos que desde su experiencia como emprendedor ha tenido que afrontar?
- o ¿Qué ha necesitado o necesitaría para desarrollar su emprendimiento o idea de negocio?
- o ¿Qué valoraría en un proceso o ruta de acompañamiento empresarial para llevar a cabo su idea de negocio o fortalecer su emprendimiento?
- o Frente a las expectativas que mencionó anteriormente, sobre lo que le gustaría recibir en cuanto a acompañamiento empresarial, ¿cómo o por qué canal desearía recibir el acompañamiento o relacionarse con la entidad?
- o ¿Qué expectativas tiene o que esperaría de una entidad como la Fundación Coomeva respecto a beneficios o apoyo para su proceso de emprender?

- o ¿Qué le parecería tener una ruta de acompañamiento empresarial con financiación inteligente, es decir, poder recibir capital de trabajo para emprender junto con asesoría de expertos para guiarlo y hacer un buen uso de esos recursos?
- **Experimentación hipótesis 2:** Deseabilidad (relacionamiento): Podemos lograr que los emprendedores hagan la ruta de acompañamiento completa y no desistan.

A partir de una encuesta de validación a una base de datos cerrada de los emprendedores asociados a Coomeva, se corrobora la disposición de los mismos en dedicar su tiempo y esfuerzos en la participación asistida de la ruta de emprendimiento, así como los factores claves de motivación para no desertar el programa.

The image shows a 'Test Card' from Strategyzer. It is a structured document for a hypothesis test. The card is titled 'Test Card' and 'Strategyzer'. It contains the following information:

- Encuesta de validación** (Validation Survey) - 20-05-2023
- Maria Rojas y Gina Quintero** - 1 semana
- STEP 1 - HYPOTHESIS**: We believe that Deseabilidad (relacionamiento): Podemos lograr que los emprendedores hagan la ruta de acompañamiento completa y no desistan.
- STEP 2 - TEST**: To verify that, we will Enviar correo con encuesta en formulario web para validar el interés de los emprendedores en recibir asistencia en su ruta empresarial principalmente de manera digital.
- STEP 3 - METRIC**: And measure Cantidad de empresarios que responden la encuesta. Time Required: 3 days.
- STEP 4 - CRITERIA**: We are right if Si al menos 8 emprendedores realizan la encuesta.

Preguntas realizadas en la encuesta de validación:

- o ¿Qué le motivaría a hacer una ruta de acompañamiento para hacer realidad su idea de negocio y/o fortalecer su emprendimiento?
- o Si se escribiera en una ruta de acompañamiento empresarial ¿Que estímulos serían importantes para usted en la continuidad y finalización de la misma?
- o ¿Pensando en su emprendimiento, cómo hace normalmente su agenda y el seguimiento de su plan de trabajo? Físico o Digital
- o Mencione las 4 aplicaciones web o móviles que más utilice en la gestión y relacionamiento de su emprendimiento y describa para qué usa cada una

- **Experimentación hipótesis 3:** Factibilidad (actividades claves): Podemos hacer que los emprendedores se sientan acompañados al tener un seguimiento, avances y notificaciones de su proceso empresarial en digital.

Por medio de encuestas de descubrimiento se logrará comprender qué es aquello que realmente valoran los emprendedores o que consideran como un acompañamiento empresarial, además su usabilidad frente a las herramientas digitales, esto con el fin de ajustar y definir muy bien la propuesta de valor.

Test Card		Strategyzer
Encuesta de descubrimiento	20-05-2023	
María Rojas y Gina Quintero	1 semana	

STEP 1: HYPOTHESIS
We believe that
 Factibilidad (actividades claves): Podemos hacer que los emprendedores se sientan acompañados al tener un seguimiento, avances y notificaciones de su proceso empresarial en digital

STEP 2: TEST
To verify that, we will
 Encuesta a 10 emprendedores para validar qué represente el acompañamiento para ellos y qué tan motivados se sentirían al tener dicho acompañamiento con una base digital

STEP 3: METRIC
And measure
 Porcentaje de emprendedores que consideran que el componente digital es ayudará a sentirse acompañados y los motivará a avanzar en su ruta empresarial

STEP 4: CRITERIA
We are right if
 Si al menos 6 emprendedores confirman que el canal digital dará el acompañamiento que esperan para avanzar en su ruta empresarial

Copyright Strategyzer AG The Masters of Business Model Generation and Strategyzer

Preguntas realizadas en la encuesta de descubrimiento:

- o ¿Qué valorarías como emprendedor, de un buen acompañamiento empresarial?
- o ¿Qué valoraría usted en la experiencia de una plataforma digital?, menciona los 3 aspectos o características más importantes.
- o ¿Qué lo haría sentirse realmente acompañado por una entidad en el proceso de hacer realidad una idea de negocio o fortalecer un emprendimiento?

9. Observaciones, aprendizajes y acciones tomadas respecto al proyecto

Hipótesis 1

Learning Card

Strategyzer

Entrevista con clientes Date of Learning

Maria F. Rojas - Gina Quintero

STEP 1: HYPOTHESIS

We believed that

Deseabilidad (propuesta de valor): los emprendedores necesitan una ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente.

STEP 2: OBSERVATION

We observed

Se percibe una alta deseabilidad sobre la propuesta de valor, la entrevista descubre que precisamente la asesoría y acompañamiento + la financiación, son los elementos primordiales para un emprendedor en sus inicios de hacer realidad su idea de negocio.

STEP 3: LEARNINGS AND INSIGHTS

From that we learned that

Los emprendedores buscan además generar conexiones y alianzas, redes de clientes proveedores e inversionistas. Otro insight es que no se desligan por completo de la presencialidad, buscan tener contacto tanto virtual como presencial y en la asesoría buscan total involucramiento y una metodología en el proceso.

STEP 4: DECISIONS AND ACTIONS

Therefore, we will

Proveer una asesoría personalizada por parte de asesores que puedan conocer las ideas de negocio de punta a punta y puedan entender los dolores, identificar oportunidades y generar todo el asesoramiento con conocimiento. Además inyección económica desde los microcréditos, basados en el estudio del modelo de negocio y el ajuste a las necesidades.

Copyright Strategyzer AG The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Concluimos de acuerdo a los resultados del experimento que la hipótesis fue aceptada pues aparte de que comprender que, en efecto, los emprendedores necesitan acompañamiento, confirmamos que necesitan un estructura, orden o metodología que les permita ir paso a paso en su proceso de acuerdo a su status inicial, saber y conocer qué sigue. En efecto el replanteamiento de las preguntas de la entrevista, fueron completamente necesarios pues nos ayudó a apuntar realmente al descubrimiento de esa necesidad ya que las preguntas que

teníamos planteadas muchas de ellas tenían una respuesta obvia y otras se estaban saliendo del alcance del foco de la necesidad.

Hipótesis 2

Learning Card Strategyzer

Encuesta de Validación Date of Learning

Maria F. Rojas - Gina Quintero

STEP 1: HYPOTHESIS

We believed that

Deseabilidad (relacionamiento): Podemos lograr que los emprendedores hagan la ruta de acompañamiento completa y no desistan.

STEP 2: OBSERVATION

We observed

Los emprendedores están motivados a llevar su idea de negocio a otro nivel, los motiva el crecimiento y saber que a través de la ruta podrán lograr lo que quieren.

STEP 3: LEARNINGS AND INSIGHTS

From that we learned that

Se identificó igualmente como en el experimento anterior la deseabilidad de un plan robusto de acompañamiento y relacionamiento y a pesar de que buscan un porcentaje de presencialidad, se apoyan en muchas herramientas tecnológicas para su gestión del día a día y de su negocio.

STEP 4: DECISIONS AND ACTIONS

Therefore, we will

- Poner foco e las especialidades de Marketing, financiero, contable y legal
- Buscar estrategias de conexión y relacionamiento, además una metodología que involucre seguimiento y feedback permanente

Copyright Strategyzer AG The makers of Business Model Generation and Strategyzer

La segunda hipótesis también se da por aceptada, los emprendedores ven la propuesta de valor como una inversión aterrizada a su etapa de emprendimiento que les permitiría ser más ágiles y eficientes en la implementación de nuestras ideas, ¡están dispuestos a invertir tiempo! Esta fue una de las preguntas que fueron transformadas tras el ajuste de la asesoría. Como conclusión la generalidad de las respuestas, están dispuestos a hacer lo necesario, su motivación es salir adelante con su idea de negocio y para ello su última opción es desistir.

Hipótesis 3

Learning Card

Strategyzer

Encuesta de Descubrimiento Date of Learning

Maria F. Rojas * Gina Quintero

STEP 1: HYPOTHESIS

We believed that

Facilidad (actividades claves): Podemos hacer que los emprendedores se sientan acompañados al tener un seguimiento, avances y notificaciones de su proceso empresarial en digital.

STEP 2: OBSERVATION

We observed

Los emprendedores buscan disponibilidad de tiempo en las asesorías, diferentes formas de conexión, seguimiento semanal, respuesta oportuna y atención permanente. En lo digital una buena experiencia de usuario, autogestión, agilidad y simplicidad.

High Reliability:

STEP 3: LEARNINGS AND INSIGHTS

From that we learned that

Nuevamente surge el tema de la metodología como en los anteriores experimentos. Sobre la hipótesis se concluye que los emprendedores se sentirán acompañados desde lo digital siempre que haya Oportunidad, Agilidad y Facilidad.

Action Required:

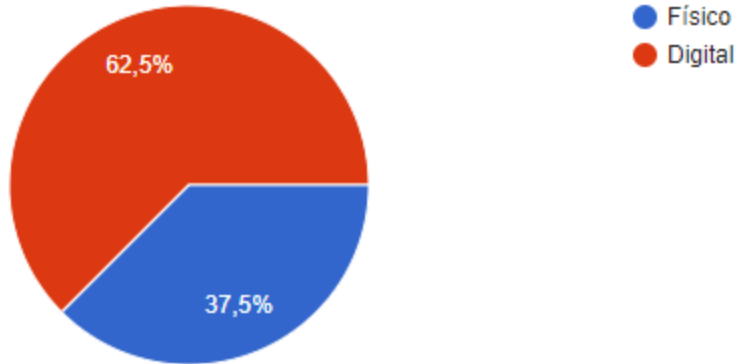
STEP 4: DECISIONS AND ACTIONS

Therefore, we will

Desarrollar una Metodología virtual que sea amigable, oportuna y ágil y que le permita al emprendedor estar conectado cuando lo requiere autogestionándose, recibiendo feedback y viendo su seguimiento.

Copyright Strategyzer AG The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Los resultados del tercer experimento también confirman la hipótesis, los emprendedores se sentirían acompañados en la medida que tengan un acompañamiento integral que les permita contar con un experto disponible para ser consultado en cualquier momento y que tenga la manera de conectarse con diferentes profesionales para brindar respuestas acertadas. Desde el foco digital buscan facilidad en la experiencia digital, actualización de la información y conexión con otros emprendedores/proveedores/comercios. En la medida que estas premisas se cumplan desde la propuesta de valor, los emprendedores se sentirán acompañados. Sus preferencias de igual manera siguen considerando el mundo físico, pero en menor medida:



10. Propuesta de valor final fundamentadas en los hallazgos de su experimentación.

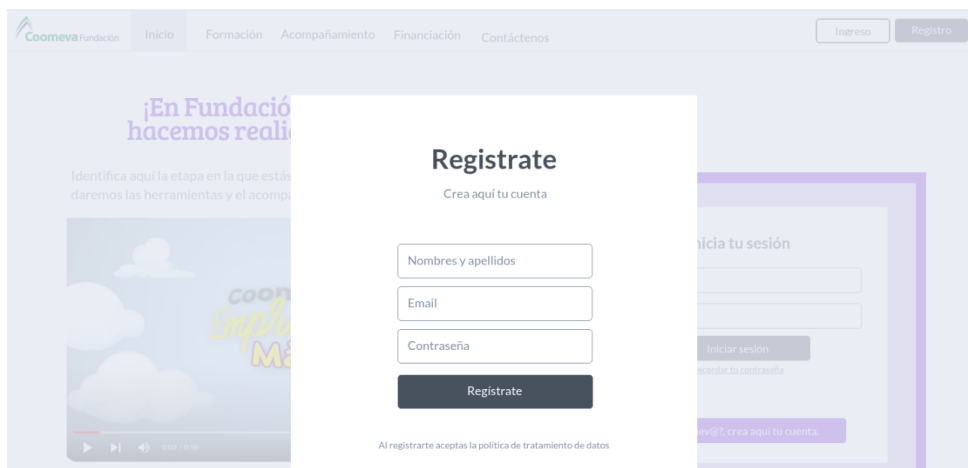
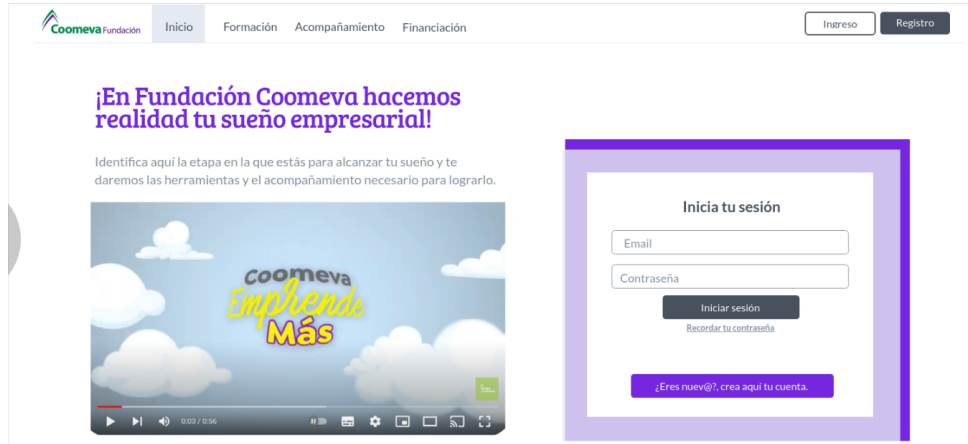
A continuación, se expone el prototipo de alta de la solución digital web que permitirá el desarrollo de la Ruta de acompañamiento empresarial integral para hacer realidad las ideas de negocio con asesoría personalizada y financiación inteligente.

La presentada a continuación es la versión final, posterior a dos experimentos adicionales que desarrollamos con el Prototipo de la plataforma, estas validaciones nos llevaron a realizar varios ajustes tanto en la propuesta del PMV como en la experiencia de usuario y al final tener un Backlog de producto sobre el cuál se generó la respectiva priorización para definir el PMV y dejar los posteriores elementos como evolutivos.

Experimente usted mismo:

<https://marvelapp.com/prototype/195ea1gj/screen/90987795>

- **Pantalla de inicio (ingreso o registro):** descripción de la solución, video explicativo y registro con correo electrónico y contraseña definida por el usuario, o creación de usuario.



- **Formulario diagnóstico empresarial:** invitación y campos para que el usuario proporcione información sobre su idea de negocio para personalización de la oferta que más se ajuste a sus necesidades.



- **Resultado diagnóstico:** descripción de la etapa de desarrollo donde está ubicado el

emprendedor e invitación a agendarse con un asesor experto o solicitud de financiación para iniciar la ruta de desarrollo de su negocio.

Éste es su Diagnóstico Empresarial

Maria, Estamos Felices de Ayudarte en tu proceso de hacer empresa. A continuación encontrarás la etapa de desarrollo empresarial en la que te encuentras y tu ruta de desarrollo:

MARIA y Consultores



Dentro de las recomendaciones recibidas sobre éste proceso/funcionalidad, concluimos en ser un poco más específicos, dar un poco más de detalle de las etapas y cómo seguir adelante, información que mostraremos en el resultado del diagnóstico luego de que el emprendedor lo ejecute.

- **Agendamiento asesoría:** se exponen las diferentes categorías o áreas sobre las cuales se presta asesoría con expertos, y de acuerdo con la selección que realice el emprendedor se despliegan los diferentes perfiles de asesores para realizar el agendamiento. Dentro del feedback recibido sobre esta funcionalidad/servicio, los emprendedores nos recomendaron tener la opción de seleccionar entre la asesoría de un Asesor Integral que pueda ser transversal a todo el proceso o ya de asesores con cierta especialidad que les permita resolver temas puntuales, por lo tanto, definimos dar la posibilidad de la elección durante el agendamiento a fin de satisfacer la necesidad puntual. Adicional y también recomendado por los emprendedores elegimos dentro de las funcionalidades del PMV tener notificaciones vía email que permitan complementar el valor en la primera entrega de producto.

Elige la temática de interés

A continuación encontrarás las diferentes áreas funcionales en las que puedes necesitar acompañamiento para la creación o el fortalecimiento de tu negocio, selecciona la de tu interés:



Marketing



Comercial



Recursos humanos



Finanzas

Elige el consultor



Amanda Calderón

Publicista, experta en marketing tradicional ATL y BTL, con experiencia en diseño y lanzamiento de grandes marcas reconocidas en el país.

[Ver perfil](#)

[Agendarme](#)



Jorge Betancourt

Consultor empresarial, marketero, experto en acompañar a los negocios en marketing digital y Redes Sociales.

[Ver perfil](#)

[Agendarme](#)



Nathalia Ruiz

Profesional en mercadeo y negocios internacionales, experta en apoyar proceso de marca para internacionalización.

[Ver perfil](#)

[Agendarme](#)



- **Calendario agendamiento:** el calendario mostrará las fechas y horarios disponibles de cada asesor para el agendamiento de las asesorías y enviará notificaciones tanto al emprendedor como al asesor configurando en sus calendarios la cita acordada.

Elige la Fecha para tu Agendamiento

Las siguientes son las fechas disponibles con el especialista elegido. Seleccione la fecha y Agende para recibir toda la asesoría para su negocio.

October 2017						
Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



[Agendar Asesoría](#)

En el feedback del experimento del prototipo identificamos también que a nivel de experiencia de usuario, las confirmaciones de agendamiento y solicitud de microcrédito no estaban siendo lo suficientemente visibles, por lo cual optamos por modificar dicha confirmación y validarla de nuevo con los usuarios a lo cual respondieron de manera

favorable. También a través de las recomendaciones incorporaremos el anexo de la información de las promesas de servicio (tiempos) en los cuales los emprendedores recibirán respuesta.



- **Financiación:** formulario para solicitud de microcrédito donde el emprendedor brindará la información necesaria para su solicitud y podrá simular su plan de pago, plazos, montos, etc.

A screenshot of the Coomeva website's microcredit application form. The navigation bar includes 'Inicio', 'Formación', 'Acompañamiento', 'Financiación', and 'Contáctenos'. The user's name 'María Perez' is shown next to a profile icon. The main heading is 'Acceda a las posibilidades de Financiación'. Below it, a text instruction says: 'Diligencie los siguientes datos para solicitar el análisis de estudio de su microcrédito'. The form consists of several input fields: 'Nombre/razón social de la empresa', 'NIT', 'Actividad económica (CIUU)', '\$ Monto del crédito a solicitar', and 'Plazo del crédito'. There is also a dropdown menu for 'Tipo' with options: 'Persona natural informal', 'Persona natural formal', and 'Persona jurídica'. A dark 'Enviar' button is located at the bottom right of the form area.

The screenshot shows a web application interface for requesting a microcredit. The page is titled "Acceda a las posibilidades de Financiación" and asks the user to fill out a form with the following fields: "Nombre/razón social de la empresa", "NIT", "Actividad económica (CIUU)", "\$ Monto del crédito a solicitar", "Plazo del crédito", and "Tipo" (with a dropdown menu showing options: "Persona natural informal", "Persona natural formal", and "Persona jurídica"). A green success message overlay reads "Su solicitud ha sido enviada con éxito, pronto nos contactaremos." The user "Maria Perez" is logged in, and there is an "Enviar" button at the bottom right.

FUERA DEL PMV

Tenemos planteado evolutivos de las funcionalidades anteriores y nuevas funcionalidades como, por ejemplo:

- **Formación empresarial:** como complemento el site contará con un calendario de actividades de formación empresarial que se renovará cada mes, con recomendaciones para los emprendedores en temáticas acorde a sus necesidades.

Formación empresarial

Fortalece tus competencias empresariales con diferentes programas y conferencias para tu desarrollo empresarial.

¡Inscríbete!



Feria empresarial

Te invitamos a conocer y apoyar emprendimientos de asociados a Coomeva y aliados donde encontrarás muchas ofertas especiales.

Más Información



El Backstage de emprender

En el marco de los 30 años de la Fundación Coomeva te invitamos a este panel de empresarios con: Jesus Mejia Gerente de Calzados y Juan David VP de Emprendimiento de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Más Información



Conviértete en un empresario inspirador

Participa en esta conferencia con Lidis Ribón editora económica de RCN quien te aconsejará para que empieces a ser un empresario inspirador.

Más Información

11. Logros obtenidos a lo largo del proceso

- Entendimiento del problema e hipótesis a resolver gracias a los ejercicios de investigación cualitativa y cuantitativa centrados en el usuario.
- Aprendizajes en el ejercicio de experimentación a partir de diferentes metodologías, permitiendo identificar los dolores reales de los emprendedores y el afinamiento de la propuesta de valor.
- Diseño y realización de pruebas experiencia de usuario que contribuyeron al mejoramiento del prototipo haciéndolo más intuitivo y funcional.
- Tracción en los emprendedores participantes del proceso.
- En los experimentos realizados se logra evidenciar que el 100% de los emprendedores consideran que emprender solos es muy complicado, que siempre es necesario contar con un equipo alrededor, un guía y un acompañante para las diferentes áreas de experiencia que permitan minimizar los errores y llegar al éxito más fácilmente.

12. Roadmap del Negocio



13. Aprendizajes del proceso

- Identificar el problema centrado en el cliente es indispensable para generar soluciones que agreguen valor al mercado, por ende, es importante ir un poco más a fondo en las causas asociadas hasta llegar al problema raíz.
- La experimentación a partir de diferentes técnicas y metodologías es parte fundamental del proceso de creación de producto, experimentar permitió aprender constantemente sobre la idea de negocio, del usuario, del entorno, de todo lo no contemplado, de que es posible ajustar, enmendar, mejorar para siempre tener una versión final de la propuesta tras todas las correcciones realizadas.
- Tener Foco en el usuario es indispensable durante toda la fase de ideación, el contacto permanente con el usuario permitió tener insights constantes que ayudaron a ir mejorando la propuesta de valor y su experiencia de usuario.
- El planteamiento de las hipótesis se hace muy valioso debido a que son planteamientos que se generan a partir de una idea, pero sólo se confirman si son ciertas a partir de la validación con quienes finalmente utilizarán el producto. El no validar las hipótesis o plantearlas mal, ocasionará que los resultados esperados en la entrega del producto al mercado no sean los esperados.

14. Conclusiones

- El resultado de esta solución será producto de una gran investigación, experimentación y construcción conjunta con los emprendedores Coomeva que se convertirán en usuarios. Buscaremos seguir trabajando de la mano con ellos para mejorar el producto y los procesos asociados de acuerdo con los aprendizajes obtenidos.
- El emprendimiento en Colombia es un campo aún muy inexplorado, es un océano azul en el que hay un potencial importante y los emprendedores en sus diferentes dimensiones de madurez necesitan respaldo formativo, económico y profesional ya que sólo un porcentaje muy bajo de los emprendedores, están en la capacidad de desarrollar sus ideas de negocio sin apoyo, aquí es en donde queremos apalancados por la Fundación Coomeva, potencializar y desarrollar este segmento de mercado.
- El acompañamiento de expertos en el proceso de creación y fortalecimiento empresarial es fundamental para que los emprendedores logren llevar a cabo sus ideas de negocio, esto debido a todas las aristas que se deben tener en cuenta para no dar ningún paso en falso.
- Para los emprendedores asociados a Coomeva es importante contar con un seguimiento constante y personalizado en su proceso de emprender, sentir a la Fundación Coomeva presente permitiéndoles alcanzar sus sueños empresariales.

15. Bibliografía.

- Aprendiz financiero. “Modelo de Negocio CANVAS Explicado PASO a PASO.” Aprendiz Financiero, 2019,
- www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY&ab_channel=AprendizFinanciero
- Doblin. (2015). Ten Types Of Innovation The Building Blocks Of Breakthroughs. https://doblin.com/dist/images/uploads/Doblin_TenTypesBrochure_Web.pdf
- Alzate, A. (2021). De las ideas a la acción. <https://web.microsoftstream.com/video/7fb6b9db-ecb3-4fa4-9a55-74a6b3195c67>
- Enciende la luz. (2021, February). Criterios de priorización - MOSCOW. Enciendelaluz.
- https://www.youtube.com/watch?v=JY_NQ9jQV2s
- Ries, E., & Javier San Julián. (2018). El método Lean startup : cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua (pp. 107–120). Deusto.
- Alvarez, C. (2014). Lean customer development : building products your customers will buy (pp. 1–15). O’reilly.
- Ries, E., & Javier San Julián. (2018). El método Lean startup : cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua (pp. 69–86). Deusto.
- Bland, D. J., & Osterwalder, A. (2020). Testing business ideas (pp. 101–230). John Wiley & Sons, Inc.
- Cuadros, J. (2021). Definir equipos y flujo del experimento. <https://web.microsoftstream.com/video/5c3021bf-7460-4ce9-ab26-5ccbbf2b9d84>

- Cuadros, J. (2021). Los experimentos y su nivel de confiabilidad.
<https://web.microsoftstream.com/video/9b619600-2f2f-4617-84f7-6432e43c4dfa>
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2014). Value proposition design (p. 212). Wiley, November.
- Cuadros, J. (2021). Cómo registrar el conocimiento resultante de los experimentos.
<https://web.microsoftstream.com/video/35836984-ea99-4954-a603-3f7f0a3f6a5c>
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2014). Value proposition design (p. 213b). Wiley, November.