



# Accelerating Information Technology Innovation

ICESI, Colombia

Verano 2013

Lectura 03 Empredimiento : 21 de Junio de 2013



<http://aiti.mit.edu>



# Agenda a continuacion

- Requerimientos del programa
- Contrato con equipo
- Idea va a evolucionar
- Executive Summary – ejemplo InTouch
- Pausa almuerzo
- Presentacion de lo que necesitan para cada proyecto
- Café y socializacion en una de las cafeterias



# Seleccionados

- Andres Salazar - BeWatch
- Claudia Guzman - PODER CIUDADANO: voto bien, veo lo que pago
- Felipe Maya - Game to Life
- Erika Suarez - DietaFacil
- Cristian Palechor - Flist Grocery Shopping
- Jorge Quesada - Ak-Toy
- Daniel Garcia - Foody
- Daniel Palacios - Easy Charge
- Steven Sotelo - Te lo cambio



# Programa timeline

- Organización de las semanas
- Deberes
- Demo Day



# Semana 1

## **PRIMERA SEMANA: 17-21 DE JUNIO**

- Introducción sobre el emprendimiento,
- Ideación y pitch de ideas,
- Plan de negocios (Caso Edison y los 8 pilares),
- Importancia de bien elegir su equipo,
- Executive summary



# Semana 2

## **SEGUNDA SEMANA: 24-29 DE JUNIO**

- Identificación del mercado
- Entender a sus clientes
- Proposición de valor
- Análisis de la competencia
- Mentoring

**Lunes 24 de Junio:** tener los equipos listos

**Viernes 29 de Junio:** someter el Marketing Plan v1



# Semana 3

## **TERCERA SEMANA: 2-5 DE JULIO (NO CLASE LUNES)**

- Modelo de negocios
- Cost of Customer Acquisition
- Go to market simulación
- Modelos financieros

**Martes 2 de Julio:** someter el nombre de su(s) mentor(es) y encontrar su mentor durante la semana

**Viernes 5 de Julio:** someter un Plan Financiero v1



# Semana 4

## CUARTA SEMANA: 8-12 DE JULIO

- Overview
- Executive Summary
- Plan de negocios
- Pitch de negocio

**Toda la semana:** Elevator pitch de su negocio (individual)

**Lunes 8 de Julio:** someter un resumen de la entrevista con su mentor

**Viernes 12 de Julio:** someter su Plan de negocios v1





# Semana 5

## **QUINTA SEMANA: 15-19 DE JULIO**

- Pitch a inversionistas
- Plan de negocios
- Como hacer un buen presentación en el Demo Day

**Un dia de la semana (a determinar):** elevator pitch frente a profesionales

**Viernes 19 de Julio:** presentar prototipo viable al frente de clase + someter su Plan de negocios final



# Semana 6

**SEXTA SEMANA: 22-26 DE JULIO**

- Pitch a inversionistas
- Plan de negocios

**Lunes hasta Miercoles:** practica del presentación final + mejorar su proyecto

**Miercoles 24 de Julio:** Rehearsal de Demo Day

**Jueves 25 de Julio:** Demo Day



# Demo Day

**ORGANIZACION DEL AÑO PASADO**

**POSIBILIDAD HACERLO POR EL FIN DE LA TARDE?**



# Preguntas?

Vamos a mandarlos un syllabus completo domingo por la tarde y distribuirlo en clase lunes



# Contrato con su equipo

Reflexionan como trabajan ustedes al nivel individual -

Les servira para saber como trabajar juntos

**Quando tienen disponibilidades?**

Momentos de la semana (tarde, noche, fin de semana)

**Como le gustan trabajar?**

Muy organizados (agenda), puntuales, etc.

**Cuales son sus puntos fuertes/debiles?**



# Contrato con su equipo

Ejemplos para dar ideas:

- Cuando van a citar?
- Como van a dividir el trabajo entre vosotros?
- Cuales son las fuerzas de cada uno?
- Como van a resolver conflictos?

Además: que necesitan para crear buen dinamica? (almuerzo de equipo, etc.)



# Idea va a evolucionar

Ejemplos famosos: AirBnB, Facebook

Ejemplo personal: en MIT

El ejemplo de algunos de ustedes al final del proyecto



# Executive Summary

In Touch (inglès)





# Formacion de equipos

- Posibilidad de intercambiar esta tarde y este fin de semana
- Acordanse: diversidad, confianza y metodos de trabajos compatibles
- Acordanse: van a pasar MUCHO tiempo juntos 😊
- La persona al origen de la idea tiene que dar los nombres de su equipo – 3 personas, incluyendo si mismo

