

## Seminario II Acta sesión 8

### Fecha:26-07-2019

Se plantea Urgencia de Avance, compromiso próxima sesión (última tutoría) presentación de cada alumno de:

- FODA cerrado
- Estrategia definida
- Evaluación Económica

Profesor precisa alumnos con buen avance, regular, y los que tienen riesgo de reprobación.

	Alumno	Feedback y compromisos
1	Pellizari Cid, Gonzalo	<p>Dejar los suplementos y ropa para una segunda parte.</p> <p>Resolver el medio de pago con tarjeta de crédito.</p> <p>Estrategia: plan de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• habilitación, piloto, escalamiento:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• supuestos separados por etapa</li> <li>• evaluación económica considerando estas tres etapas</li> </ul> </li> <li>• Indicar bajo qué condiciones considerará exitoso el piloto: ejemplo masa crítica.</li> <li>• Habilitación es todo lo necesario para echar a andar el piloto</li> <li>• En piloto indicar cuál es el alcance de este.</li> <li>• Agregar garantías</li> <li>• Incorporar marcas relevantes para que la plataforma sea creíble, que le validez al proceso (como garante del proceso)</li> <li>• Chequear que los dolores se resuelvan con el proceso. Para ver consistencia de lo diseñado</li> </ul> <p>Próximos pasos mockup y evaluación económica</p>
2	Vallejos Caro, Patricio	<p>Presenta mockup, buen avance.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flujo: Agregar en gasfitería el pago por cotización y posible reembolso en caso contratar el servicio</li> <li>• Etapas Estrategia, plan de acción: habilitación, piloto, escalamiento</li> <li>• Incorporar marcas relevantes para que la plataforma sea creíble, que le validez al proceso (como garante del proceso)</li> <li>• Chequear que los dolores se resuelvan con el proceso. Para ver consistencia de lo diseñado.</li> </ul>
3	Muñoz Lizana, Francisco	<p>Análisis Interno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar consistencia de EERR, agregar 2019.</li> <li>• Agregar análisis de concentración, con cuantos clientes hace el 80% de la venta.</li> <li>• Hacer que la contabilidad hable con los resultados reales.</li> <li>• Ver donde tiene rentabilidad y donde no.</li> <li>• Ver EERR proyectado</li> </ul>

		<p>FODA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Potenciar el FODA, en función de los atributos principales de decisión.</li> </ul> <p>Estrategia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Resolver cosas básicas</li> <li>● Agregar control de gestión. Control de costos</li> <li>● Salir a buscar otros clientes que den rentabilidad.</li> </ul> <p>Evaluación económica incremental.</p> <p>Notas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Los EERR dicen que le falta masa crítica, vender más.</li> <li>● Es un negocio de volumen, necesita una masa crítica, debe tener una masa mínima de facturación.</li> </ul>
4	Bórquez Ruiz, Pamela	<ul style="list-style-type: none"> <li>● no asiste</li> </ul>
	Llanos Duarte, Daniel	<p>FODA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Fundamentar cuantitativo</li> <li>● Ver respecto a los competidores y en función de los atributos son más relevantes.</li> <li>● Foda es insuficiente.</li> </ul> <p>Que tipos de proyectos va a entrenar, con quien y como.</p>
6	Salas Sánchez, Lorena	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Poner dentro del posicionamiento DUOC. Prestigio académico, puede aparecer como una relación con este. Y continuidad laboral</li> <li>● Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Qué ventajas tiene respecto a los 2 competidores.</li> </ul> </li> <li>● Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Rendimiento? Ver respecto a la competencia.</li> <li>○ No ingresos fijos- no de acuerdo corregir. Ver alternativas</li> </ul> </li> <li>● FODA: poner número, tasas,</li> <li>● Como va a transformar un colegio de medio a alto, que inversión tiene que hacer.</li> <li>● Escenario conservador: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Si es científico humanista pasarlo a técnico</li> <li>● Tiene profesores o capacidad académica, para transformar (poner en oportunidades)</li> <li>● Ver como se rentabiliza la inversión a 30 años (otro escenario 9. ver la inversión construir.</li> <li>● Como mejorar: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Se asegurar la matricula como seleccionar los alumnos para asegurar un buen rendimiento (ponerlo en FODA)</li> <li>○ Actividades extra-curriculares. Hacerlo mejor que todo el resto.</li> <li>○ Conexión con la industria</li> <li>○ Marca Duoc</li> <li>○ Compromiso de articulación por año, desde educación media, Duoc, cierto tipo de empresas. Diseñar trayectorias, articulación.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>

7	Soto, Miguel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asiste, no presenta, envía reporte a mail</li> </ul>
8	Castro Arroyo, José Miguel	<p>FODA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Poner por qué Natucultura fue exitoso y porque Falló, no hay que volver a hacer.</li> <li>En el caso de fortaleza, que se hizo para lograr el prestigio de calidad, y como logro el control (agregarlo en el diagnóstico, qué drivers permiten lograrlo)</li> <li>22 MM USD curcuvitaceas, poner 70% sandias.</li> <li>Enfocarse en los drivers centrales, como el mercado está en crecimiento, no se ve necesario innovar en el sistema de producción.</li> <li>Entender bien cuál es la debilidad que genera la fuga de talentos en el diagnóstico, y ello resolverlo en la estrategia.</li> <li>Claridad en variables estratégicas claves: personas, control para generar confianza con cliente, capacidad financiera.</li> <li>Evaluar a 10 años</li> <li>Leer nuevamente el FODA.</li> <li>Legar a próxima clase con estrategia y evaluación económica.</li> </ul>
9	Romero Castro, José Pedro	Asiste, no presenta.
10	Hurtado, Paloma	Asiste, no presenta.
11	Daniela Jara	<ul style="list-style-type: none"> <li>Potenciar de mercado: Analizar si se admiten alumnos de otras comunas. Ajustar cálculo del Mercado potencial en caso que aplique alumnos de otras comunas. Un input relevante</li> <li>Ver si es atractivo agregar enseñanza media, ver resultado de encuesta. Como se resolvería la ampliación de capacidad de estructura en caso de ser necesario.</li> <li>Analizar desde ya el financiamiento que se pueden aplicar, analizar diferentes caminos.</li> <li>Fortaleza poner en comparación con la competencia, ver donde se van los alumnos que pasan a media a que colegio se van, esa es competencia. Que va a hacer en comparación con el "bueno".</li> </ul> <p>FODA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Potenciar redacción de oportunidades.</li> <li>Poner ratios en comparación a la competencia, ejemplo 50% gastos RRHH</li> <li>Agregar indicadores concretos en caso de indicar</li> </ul> <p>Encuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Competidor real</li> <li>Atributos relevantes que evalúan en la competencia.</li> <li>Evaluación de conceptos.</li> <li>Indagar que tiene pensado hacer los apoderados de octavo.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"><li>• Testear educación dual. Ejemplo: metal mecánico, construcción. Con acuerdo con empresas líderes, explorar y evaluar hipótesis. "que sea técnico y garantiza</li><li>• Encuesta a apoderados séptimo</li></ul> <p>Explorar financiamiento</p> <p>Hablar con directorio, red ignaciana, empresas, competencia.</p>
--	--	--