**Prueba - Presentación del producto y levantamiento de financiamiento en un emprendimiento digital**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre Estudiante** | Isabel Navarro Salazar |
| **Generación** | 6 |

**1. Crea el Pitch Deck de tu empresa o emprendimiento (2 Puntos)**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. ¿Cuál es el problema que estamos solucionando?** | Control flujo de caja de microempresas. |
| **2. ¿Quién eres y por qué estás aquí?** | Soy Isabel , contador auditor, asesor especializado en administración y finanzas de micro empresas  Estoy aquí para presentar una solución al requerimiento de información de la situación de caja de una micro empresa. |
| **3. ¿Quiénes están detrás de la idea y cuál es su función?** | Isabel Navarro, contabilidad y programación |
| **4. Ventajas: ¿Por qué tu solución es especial?, ¿qué la hace distinta a las otras?** | Respuesta rapida que orienta respecto a la situación del flujo de caja de la microempresa |
| **5. Solución: ¿Cómo piensas resolver el problema?** | A través de una pagina weby /o aplicación en que los microempresarios puedan subir sus cartolas y logran obtener un control de su flujo de caja en forma rapida. |
| **6. Producto: ¿Cómo funciona tu producto o servicio? Muestra algunos ejemplos.** | La persona sube la cartola bancaria en el sitio web, accediento a su cuenta privada. Inmediatamente puede hacer una actualización y pedir un reporte de flujo de caja que le muestra el comparativo del flujo real real v/s el flujo proyectado inicalmente en el presupuesto. |
| **7. Tracción: Tracción significa que cuentas con clientes que demuestran potencial.** | Para empezar el proyecto se ofrece en promoción el servicio con la asesoria para enseñar a manejar el flujo de caja. La idea es captar clientes que luego de conocernos contraten también otros servicios contables y de impuestos ofrecidos como asesorias integrales. |
| **8. Mercado: Conocer, o por lo menos intentar predecir, el tamaño del mercado que impactarás.** | Supuesto: mercado local acotado, emprendedores, microempresas, que estan inicando la actividad. |
| **9. Competencia: ¿Cuáles son las soluciones alternativas al problema que planteas?** | Contratación de servicios de contradores tradicionales que no realizan el servicio, solo realizan conciliaciones en ciertas fechas determinadas. |
| **10. Modelo de negocio: ¿Cómo harás dinero? Presenta un calendario en el que muestres cuándo esperas obtener retornos de la inversión.** | 3 meses lanzamiento y ajustes  6 meses captación de nuevos clientes y servicios adicionales  9 meses consolidación inicio retorno inversión |
| **11. Inversión: ¿Cuál es tu presupuesto y cuánto esperas ganar?** | Presupuesto Inversion y Gastos   |  |  | | --- | --- | | computador | 1,200,000 | | Serv. Internet | 240,000 | | Sitio web | 100,000 | | honorarios | 1,200,000 | |  |  | |  | 2,740,000 |   Ingresos |
| **12. Contacto + cierre: Deja tus datos al cliente y hazle saber a la gente cómo pueden contactarte.** | Isabel Navarro.  Telefono celular: 56997796849;  email: isanpe@gmail.com |

**2. Elabora la exposición de los principales hitos en la creación de tu producto y/o servicio digital (2 Puntos)**

● **Hito 1: Diseño del producto digital.**

Identificar las historias de usuario con base en la necesidad detectada. (3 Puntos)

dentificar las necesidades del proyecto y crear historias de usuario usando

metodología ágil.

Utilizar un board para el manejo de historias.

Construir modelo Base de datos.

Diseñar el estilo de la aplicación.

Diseño sitio web

Diseño vistas

Diseño modelos

Diseño bases de datos

Diseño Reportes

● Hito 2: Desarrollo e integración del producto digital.

Crear un formulario guardando y buscando datos en base de datos.

Integrar API REST en la aplicación.

Integrar paginación mediante Kaminari.

Incorporar datos de prueba a la base de datos.

Sincronización entre migraciones y commits.

Autenticación mediante Devise

● Hito 3: Implementación

Realizar autenticación integrando devise.

Implementar permisos con múltiples roles.

Integrar un panel de control.

Crear relaciones a nivel del modelo.

Integrar Formularios anidados.

● Hito 4: Deployment.

Crear relaciones N a N.

Emplear subida de archivos.

Integrar AWS3.

Desplegar aplicación a producción.

Redactar deployment y funcionamiento

**3. Crea una presentación de alto impacto, la cual debe tener una estructura con los aspectos formales y visuales indicados a continuación** (3 Puntos)

● Utiliza canva.com para diseñar tu presentación.

● Debe incluir portada.

● Debe incluir 12 puntos del Pitch Deck.

● Debe incluir los resultados y aspectos relevantes de los principales hitos del

desarrollo de tu producto y/o servicio digital: Diseño, Desarrollo, Integración y

Deployment.

● Aplica los principios del visual thinking.

● Debe incluir la conclusión.

**4. Crea un video con la presentación de tu producto y/o servicio digital.** (3 Puntos)

● La duración del video debe ser de 6 minutos máximo.

● Aplica los principios de Storytelling para estructurar tu video.

● Aplica en tu presentación los elementos kinésicos, proxémicos y

paralingüísticos de la comunicación.

●Emplea elementos de la comunicación efectiva.

**Video:**

[**https://www.phttps://www.powtoon.com/online-presentation/fUMoBcQQZuL/product-pitch/ owtoon.com/**](https://e.powtoon.com/pub/cc?_ri_=X0Gzc2X%3DAQpglLjHJlTQGzdPzdJbJHMHGSsHPisBICzadd8bANpzgzcqAPzfNLEGa7Eq63BJLshnVXtpKX%3DSSTTT&_ei_=EW2tf9zs59idfPO1Sc_9BbnnOKk3-og_EZoF3ZsLjT_4ZiFZMydZ6iOnWkNpJbKCZ17PZ75eUm52s_eeG0e320qERm-EStr97CjIgsDgMcrC3OMb98Ien0NiPA3LQShJHp1xqUM0fhC2D1GMJ68JmUxAgkT7mv-dnbgSaQPB1UF3iQgGL4RufexBOScnT2XwHy-fwmjy.&_di_=cr9u1obqouifqgbksoe2v0rdnq8ifc7jevvaqcgv6vfhfsm7f8tg)