

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL	Burn Care Pro	MENTOR SENIOR	Juan Carlos Loaiza B.
---	---------------	----------------------	-----------------------

FASE DE ACOMPAÑAMIENTO **II- DINAMICA DE CAMBIO**

ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al cuando?	METRICA FOCUS (Indicador que impacta)	METAS ¿Cuantificable y medible en el tiempo?	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Revisar y ajustar el modelo de negocio.	Hay que desarrollar el modelo de negocio para poder entender a qué se va a dedicar exactamente la empresa.	Equipo de Fundadores. Mentor	sep-30	% de desarrollo del modelo de negocio	Contar con un Carvas estructurado	El desarrollo del modelo Carvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Carvas de modelo de negocio	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Diseñar la estrategia de precios y los modelo de monetización	Definición de precios y modelo de monetización en compañía del mentor y del asesor comercial. Puede requerirse asesoría del financiero.	Equipo, mentor y asesor comercial. Asesor financiero	sep-30	% de desarrollo del modelo Carvas	Contar con un Carvas estructurado	El desarrollo del modelo Carvas para el negocio en conjunto con el mentor	No hay Carvas de modelo de negocio	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Desarrollo del plan comercial. Establecer alianzas estratégicas con instituciones de salud y empresas del sector médico.	Elaboración del plan comercial en conjunto con el asesor comercial del programa.	Equipo de Negocio y Gestión Comercial. Mentor	oct-30	% de desarrollo del plan comercial. # de alianzas concretadas	% de desarrollo del plan comercial - Firmar al menos 3 acuerdos de colaboración con instituciones de salud y empresas del sector en las primeras 4 semanas.	Desarrollo del plan comercial con asesor y mentor. Firma de acuerdos y evaluación del impacto.	Arrancan sin plan comercial. Tienen algunos contactos con los que pueden desarrollar alianzas	20 %
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Contar con una imagen de marca y un manual de manejo. Desarrollar la interfaz de usuario de la aplicación para una experiencia más intuitiva.	Desarrollar junto con el asesor de branding la marca del servicio. Construir el brandeo de las interfaces gráficas.	Equipo de Diseño y Branding Tecnológico	oct-15	% de desarrollo de la marca y de las interfaces gráficas	Contar con una marca, un manual de marca e interfaces gráficas	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	No hay desarrollo gráfico	50 %
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Construcción del plan de marketing con el asesor correspondiente y el mentor	Equipo de Marketing y Comunicaciones	oct-30	% de desarrollo del plan de marketing	Contar con un plan de marketing estructurado	Asesoría en la construcción del plan de marketing y comunicaciones por el asesor y el mentor	No hay plan de marketing y comunicaciones	20 %
TECNOLOGÍA	Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo	Realizar pruebas de usuario y análisis de experiencia de usuario (UX) para identificar áreas de mejora en la interfaz. Implementar cambios según el feedback de los usuarios.	Equipo de tecnología	oct-30	% de desarrollo de UX-UI del aplicativo	Desarrollo de usabilidad para el aplicativo al 100 %	Asesoría en la usabilidad y manejo del aplicativo por parte del equipo de Audacia y del mentor	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	
TECNOLOGÍA	Desarrollo y funcionalidad de la App con las últimas tecnologías y mejoras de seguridad.	Desarrollo del aplicativo por parte del equipo de Audacia según el requerimiento técnico entregado por el equipo de BURN Care	Equipo de Tecnología. Equipo de fundadores. Mentor.	oct-15	% de desarrollo del aplicativo	Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Hay una descripción del aplicativo como alcance técnico	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero	Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor	Equipo de Fundadores. Asesor financiero. Mentor	oct-15	% de desarrollo del plan financiero	Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	No hay plan financiero	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo de documento legales de protección del negocio	Elaboración de: tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos	Equipo de Fundadores. Asesor legal. Mentor	oct-30	% de desarrollo de los documentos	Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	No hay documentos de protección	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Evaluar y proteger la propiedad intelectual de la aplicación.	Realizar un análisis de propiedad intelectual y tomar las medidas necesarias para proteger la tecnología y los derechos de autor de la aplicación.	Equipo de Propiedad Intelectual y Mecanismos de Protección	oct-30	% de desarrollo documentación de propiedad intelectual y medidas de protección implementadas.	Asegurar que toda la propiedad intelectual esté documentada y protegida legalmente.	Evaluación de la protección de la propiedad intelectual.	No hay documentos de protección	

INDICADORES - KPIS

La toma de estos indicadores deben ser medidos en las semanas iniciadas. Estos indicadores son acumulativos, es decir entre semana y semana se van sumando, con el objetivo de medir al final la tasa de crecimiento de cada KPIS.			
Indicaciones:			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)
	Nuevos Clientes	Unidades	
			Semana 18

KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Usuarios	Unidades		
	Nuevas Ventas por producto o servicio			
	Nuevos Empleos directos	Unidades		
	Nuevos Empleos indirectos			
	Nuevas Cotizaciones	Unidades		
	Interes de compra	Unidades		
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades		