

**PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS**

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		HelpyHub				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)	Crear un equipo de trabajo robusco con personas que aporten habilidades para lograr el objetivo de la aplicación,	Buscar y reclutar talento humano especializado para lograr un equipo de trabajo soludo y fuerte y comprometido con la vision de HelpyHub	JOSE MANUEL PINEDA	sep-30	% porcentaje del equipo estructurado	Contar con un equipo estructurado	Se le prestará ayuda para la estructuración del equipo y que sea un equipo sólido	Empieza con un CEO, diseñador UX - UI, desarrollador, CTO (posible), 2 comerciales	
MODELO DE NEGOCIOS	Establecer el modelo de negocios base para la operacion de HelpyHub	Redactar el modelo de negocios y establecer la guia de gobierno corporativo de HelpyHub. Desarrollo de un Canvas para el modelo de negocio	JOSE MANUEL PINEDA - Mentor	sep-30	% desarrollo de modelo Canvas	Contar con el Canvas estructurado	Trabajo en conjunto con el mentor para el desarrollo del	No tienen Canvas de modelo de negocio. Arrancan de ceros	
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Establecer una estrategia comercial para la adquisicion de clientes, prestadores de servicios y usuarios en la aplicación. Desarrollo del plan comercial.	Desarrollo del plan comercial con el asesor comercial. Establecer el plan de trabajo en base el modelo de negocios, gestionando una estrategia	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Mentor y asesor comercial	oct-30	% de desarrollo del plan comercial y la estrategia comercial	Contar con un plan comercial estructurado	Trabajo en conjunto con mentor y asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	No hay un plan comercial. Arrancan de cero	
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Establecer el branding, imagen corporativa y diseños de la aplicación	Establecer y diseñar el branding, brandbook y diseños de la aplicación basándose en principios de arquitectura escalable y usando conceptos de diseño UI-UX, con el fin de lograr un diseño fácil de usar y con mucha recordación de la marca en los usuarios, acorde a las tendencias actuales	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS - Asesor de Branding y mentor	oct-15	% de desarrollo del branding y del manual de marca	Contar con un branding definido, interfaces de usuario y manual de marca	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de branding para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay un desarrollo de marca inicial, pero puede ocurrir que el nombre de la marca cambie para lograr diferenciación de Jelpit	
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo del plan de marketing y comunicación. Dar a conocer la aplicación por medio de campañas de marketing dirigidas a prestadores de servicios y usuarios de la aplicación	Desarrollo del plan de marketing y comunicaciones en compañía del asesor tematico. Establecer una estrategia de marketing para dar a conocer la aplicación, apoyados en redes sociales y el voz a voz para adquirir usuarios y prestadores de servicios,	JOSE MANUEL PINEDA NATALI ESCUDERO. Asesor de marketing y mentor	oct-25	% de desarrollo del plan de marketing y comunicaciones	Finalizar plan de marketing y comunicaciones	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de marketing para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing como tal. Se requiere planificar la estrategia general y las acciones a realizar.	
	Comunicar a las personas la existencia de la aplicación como herramienta para la búsqueda de servicios y clientes a través de la plataforma,	Comunicar por medio de la estrategia de marketing, siguiendo los lineamientos del modelo de negocio, y a su vez comunicando a los posibles nuevos usuarios y prestadores de servicios la existencia y el uso de la aplicación para que llegue a la mayor cantidad de personas	NATALI ESCUDERO REGINA PICON. Asesor de marketing digital y mentor	oct-25	Cantidad de acciones de marketing realizadas	Desarrollo de la mayor cantidad de acciones de marketing para lograr posicionamiento del app y de sus servicios	Trabajo en conjunto con mentor y asesor de marketing para el desarrollo de la marca y las interfaces gráficas	Hay redes sociales y se han hecho publicaciones. Tienen Instagram y página web. No hay un plan de marketing como tal. Se requiere planificar la estrategia general y las acciones a realizar.	
TECNOLOGÍA	Desarrollar el código del PMV con base en los diseños y prototipos	Desarrollar el PMV para lograr las validaciones en el mercado real y poder definir el modelo 1.0 de la aplicación para comenzar la producción y operación de la aplicación	JOSE MANUEL PINEDA DOUGLAS VARGAS, ESTEBAN PACHECO. Audacia y mentor	oct-15	% de desarrollo del PMV	Desarrollo del PMV para validación con clientes reales	Trabajo en conjunto con mentor y Audacia para el desarrollo del PMV	Hay un prototipo funcional que sirve de base para la presentación del alcance de la aplicación a Audacia	
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Establecer un plan financiero y realizar unas proyecciones financieras para la operación y puesta en marcha de la aplicación	Establecer el modelo financiero y de costos para el inicio de la operación así como establecer las proyecciones financieras de la aplicación teniendo como objetivo lograr el financiamiento o entrada de capital inicial o semilla para el inicio de la operación	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor financiero y mentor	oct-15	% de desarrollo del plan financiero	Estructuración del plan financiero para la compañía	Trabajo en conjunto con mentor y asesor financiero para el desarrollo del plan financiero	No hay plan financiero y es necesario estructurar las proyecciones para la compañía	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro de la propiedad intelectual de la aplicación. Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Apoyo en la creación de la empresa.	Realizar la creación de la empresa y razón social. Establecer la propiedad intelectual de la aplicación, definiendo su estructura legal. Documentos legales de protección de la compañía	JOSE MANUEL PINEDA. Asesor legal y mentor	oct-30	% de constitución de la empresa. % de desarrollo de los documentos de protección legal	Constitución de la empresa. Finalización de los documentos de protección de la empresa	Trabajo en conjunto con mentor y asesor legal para el desarrollo de la estructura legal de la empresa	No hay nada legal para la empresa	

Indicaciones:	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.			
KPIs TRANSVERSALES	<b>INDICADOR</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>LINEA BASE (semana 14)</b>	<b>Semana 18</b>
	Nuevos Clientes	Unidades		
	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		