

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular			MENTOR SENIOR		0		
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)	* Definir los derechos, responsabilidades y roles básicos de cada miembro del equipo. Definición de la figura jurídica para operar el negocio.	* Desarrollar el modelo de participación de los miembros del equipo así como de la universidad Simón Bolívar	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	30-sep	* % de desarrollo de Preliminar del acta de constitución, estatutos, forma jurídica del modelo de negocio. * % de desarrollo Checklist de requisitos de constitución	* Contar con acta de constitución * Contar con Cámara de Comercio * Contar con una figura jurídica para desarrollar el negocio	Trabajo en compañía del mentor y del asesor jurídico para el desarrollo de los documentos que pueden crear la figura jurídica que esté al frente del negocio.	Arrancan de cero el desarrollo de la figura jurídica	
MODELO DE NEGOCIOS	* Desarrollar una herramienta de gestión estratégica para el modelo de negocio que permita analizarlo de forma dinámica y visual.	* Desarrollar el Canvas	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor	15-oct	* 100% Canvas desarrollado	* Canvas terminado	Trabajo en compañía del mentor para la estructuración del Canvas del modelo de negocio	No hay modelo de negocio	
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	* Establecer el marco contractual y comercial como guía de las actividades comerciales del modelo de negocio.	* Desarrollar el plan comercial	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Mentor y asesor comercial	30-oct	* 80% del Plan de negocios (proyección) * Definir un responsable a cargo de Gerencia Comercial	* Definir un gerente comercial * Definir listado de potenciales clientes y socios estratégicos - Definir proyección de ventas	Trabajo con el asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	No hay ventas y por consiguiente no hay un plan comercial	
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	* Crear nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	* Desarrollar nombre de la marca, identidad corporativa y arquitectura de la marca.	Ibeth Luna - Asesor de branding y mentor	15-oct	*% de desarrollo aprobado para la marca	* Definir la tipología de la marca * Definir la propuesta de valor	Trabajo con el asesor de branding y con el mentor para el desarrollo de la marca	Hay que arrancar desde definir el nombre del negocio	
MARKETING Y COMUNICACIONES	* Establecer los canales y herramientas para comunicar los mensajes necesarios al nicho objetivo (usuarios, clientes y aliados estratégicos).	* Desarrollar el plan de marketing y comunicaciones	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor de marketing - Mentor	15-oct	*% de avance en la estrategia de comunicación y marketing, incluyendo branding, publicidad, redes sociales, etc.	* Definir el plan de marketing	Trabajo con el asesor de marketing y con el mentor	Hay que definir un plan de marketing para la iniciativa.	
TECNOLOGÍA	Desarrollo de la portabilidad del dispositivo.	* Consolidar el prototipo tecnológico de la prueba de manera portable (POC y su modelo de producción)	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Audacia - Mentor	30-Oct	* % de desarrollo del prototipo tecnológico de la prueba (POC)	* % de desarrollo del prototipo tecnológico funcional y validado	Trabajo en conjunto con Audacia para el desarrollo del PMV	Se ha diseñado un prototipo y eso es lo que le vamos a compartir a Audacia	
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	* Determinar las necesidades y medidas financieras de la empresa por tipo, cantidad y tiempo	* Elaborar y proyectar el Plan Financiero y Ticket	Ibeth Luna/Lisandro Pacheco/Antonio Acosta - Asesor Financiero y Mentor	30-oct	* % de desarrollo del plan financiero y los objetivos financieros	* Desarrollo del plan financiero	Trabajo en conjunto con el asesor financiero para el desarrollo del plan	No hay plan financiero	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	* Determinar los mecanismos de protección a la propiedad intelectual. Política de tratamiento de datos. Términos y condiciones del servicio	* Elaborar los documentos de protección jurídica del negocio y un modelo de gobernanza	Ibeth Luna - Asesor jurídico y Mentor	30-oct	* % de avance en el desarrollo de los documentos de protección del negocio	* Desarrollo de la política estratégica de Propiedad intelectual / Industrial. Contar con los documentos de protección del negocio.	Trabajo en conjunto con el asesor jurídico y el mentor	No hay ningún documento de la empresa	

INDICADORES - KPIS

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.		
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14) Semana 18

KPIs TRANSVERSALES	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		