

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Burn Care Pro			MENTOR SENIOR		Juan Carlos Loaza 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 14)	Semana 18
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 Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	Ya tienen un canvas de modelo de negocio estructurado listo y aprobado por el equipo.	100 %
MODELO DE NEGOCIOS	Diseñar la estrategia de precios y los modelos 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	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del modelo Canvas	Contar con un Canvas estructurado	El desarrollo del modelo Canvas para el negocio en conjunto con el mentor	Los modelos de monetización deben terminar de ajustarse y quedar claros para la salida a comercialización	100 %
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Elaboración del plan comercial	Desarrollo del plan comercial con el apoyo del asesor comercial	Equipo de trabajo. Mentor. Asesor temático.	Final del programa de acompañamiento	% de elaboración del plan comercial	Estructuración del plan comercial	Contar con plan comercial detallado	Falta la definición del precio para cerrar el plan comercial.	90 %
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	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo de la marca y de las interfaces gráficas	Contar con una marca, un manual de marcas e interfaces gráficas	Acompañamiento en el desarrollo de la marca y los demás elementos gráficos	Ya tienen nombre y unos demos de logo. Hay que terminar la marca con el logo final	100 %
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	Final del programa de acompañamiento	% 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	Plan de marketing y comunicaciones en desarrollo. Debe quedar listo antes del cierre del programa	100 %
TECNOLOGÍA	Análisis y desarrollo de UX -UI del aplicativo. Desarrollo del PMV	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	Final del programa de acompañamiento	% 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	90 %
	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.	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del aplicativo	Aplicativo PMV para pruebas con usuarios y clientes	Desarrollo del PMV por parte de Audacia en proceso.	No hay aplicativo ni desarrollo de usabilidad	100 %
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero	Construcción del plan financiero en compañía del asesor financiero y del mentor	Equipo de Fundadores. Asesor financiero. Mentor	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo del plan financiero	Contar con un plan financiero estructurado	Asesoría especializada en el desarrollo del plan financiero	Plan financiero en proceso	100 %
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	Final del programa de acompañamiento	% de desarrollo de los documentos	Documento de protección legal desarrollador	Asesoría especializada en el desarrollo de los documentos legales	Documentos en proceso	90 %
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	Final del programa de acompañamiento	% 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.	Documentos en proceso	40 %

INDICADORES - KPIS

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)	Semana 18
	Nuevos Clientes	ND	ND	ND
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios (validación)	106	106
	Nuevas Ventas por producto o servicio	ND	ND	ND
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Empleos directos	ND	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	ND	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	ND	ND	ND
	Interes de compra	Clientes interesados	2	3
	Nuevas Alianzas realizadas	Reuniones realizadas	2	3