

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Dr. Flight				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 14)	Semana 18	
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Definir porcentaje de participación de cada founder	Comparar Equity vs Stock options vs alternativas de compensación, escoger una y asignar un porcentaje para Jhon.	Pedro, Jhon, Mentor.	Fin del programa de acompañamiento	# de socios involucrados en el negocio	Definición de posibles inversionistas y su entrada a la empresa	Queda definida la estructura de la compañía y siguen en la búsqueda de un posible socio tecnológico.	Se define que Jhon Nates no entrará como socio de la compañía. Hay dos oportunidades de posibles inversionistas. Se está conversando con ambas partes para definir entrada de potenciales socios.	80 %	
MODELO DE NEGOCIOS	Definición de su modelo de negocio	Evaluar riesgos y beneficios de ser intermediario para la agencia de turismo vs ofrecer la compra de tickets y vuelos directamente. Desarrollo de Canvas.	Pedro, Jhon, Mentor.	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo modelo de negocio	Contar con un Canvas completamente elaborado	Queda listo el modelo de negocio	El Canvas de modelo de negocio ya está listo, pero se están evaluando algunos otros modelos de monetización que podrían ser viables para generar nuevos ingresos.	100 %	
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Plan comercial	1. Definir nuestros requerimientos 2. Evaluar opciones 3. Construir el plan comercial del emprendimiento	Pedro, Mentor, Asesor comercial	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo plan comercial	Contar con un plan comercial elaborado para los próximos 12 meses de operación.	Cuentan con un plan comercial y de negocios	Se ha avanzado, pero muy poco en el plan comercial con la iniciativa	100 %	
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Validación del diseño de branding que tiene actualmente con el asesor de branding	Asesoría directa para finalizar desarrollo de marca y elaboración de manual de marca	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro, John, Asesor de branding y mentor	30-oct	% desarrollo final de la marca trabajada en conjunto con el asesor	Contar con un branding total y con el manual de marca	Se revisa el branding actual y se hace primeras recomendaciones. Se remite al asesor de branding para ajustes definitivos.	El branding queda aprobado para el emprendimiento.	100 %	
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definir estrategia de marketing. Desarrollo plan de marketing y comunicaciones.	Objetivos, público, metas, resultados, tiempo. Asesoria directa con marketing y comunicaciones.	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro Vergara, Asesor de marketing	Fin del programa de acompañamiento	% desarrollo plan de marketing y comunicaciones	Contar con un plan de marketing y comunicaciones para los próximos 2 meses	Plan de marketing y comunicaciones entregado	Se viene trabajando con la asesora de marketing y comunicaciones en la elaboración del plan a ejecutar durante los próximos 12 meses. Ya se cuenta con una parrilla de contenidos elaborada con el equipo del emprendimiento y la asesora.	100 %	
	Landing page básica con enlace de contacto whatsapp	Definir Creación en BENTO.ME, LINKTREE, otra página de enlaces o directamente whatsapp	Isa Pabón, Valentina Rodríguez, Pedro Vergara	Fin del programa de acompañamiento	% de usuarios o seguidores conseguidos	Contar con landing listo	El landing está operativo y con los ajustes hechos	Están trabajando en ajustes del landing page y finalizando para poder hacer una nueva prueba comercial	90 %	
TECNOLOGÍA	Iniciar pruebas locales con página web. Definición de PMV con Audacia.	Desarrollo de PMV de la mano con el equipo de Audacia para poder validar el negocio. Adaptar interfaz gráfica a código, detección de bugs y errores.	Pedro, Jhon, Mentor, Audacia	Fin del programa de acompañamiento	% de PMV desarrollado	Contar con PMV para lograr hacer pruebas de validación	Audacia hace entrega del PMV que es un sistema de teleconferencias privado	Audacia está en desarrollo del PMV. La entrega debe ser antes de la finalización del programa de acompañamiento.	100 %	
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Desarrollo del plan financiero. Definir responsabilidades tributarias	Trabajo con el asesor financiero para el desarrollo del Plan. Revisar normatividad y reunión con mentor collision	Pedro, Jairo, Mentor y asesor financiero	Fin del programa de acompañamiento	% de desarrollo plan financiero	Contar con un plan financiero desarrollado y con claridad en los elementos tributarios.	Plan financiero entregado	Está avanzado el desarrollo del plan financiero, pero se requiere una última asesoría para aclarar algunas dudas y dejar aprobado el plan como tal	100 %	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Definir mecanismos de protección para código fuente de página web, branding. Desarrollo de política de tratamiento de datos, términos y condiciones del servicio, contratos clientes y proveedores.	Revisar normatividad y reunión con mentor collision. Asesor Legal.	Pedro, Jhon, Jairo, Valentina, Isa, Asesor legal.	Fin del programa de acompañamiento	% de documentos legales elaborados	Contar con documentos legales de protección del emprendimiento.	Documentos en proceso	Arranca en ceros. No hay nada legal	50 %	

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:				
KPIs TRANSVERSALES	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	Número de nuevos clientes	5	20
	Nuevos Usuarios	Número de nuevos usuarios	1	1
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Número de nuevas ventas	0	0
	Nuevos Empleos directos	Número de nuevos empleos	3	3
	Nuevos Empleos indirectos	Número de nuevos empleos	0	0
	Nuevas Cotizaciones	Número de nuevas cotizaciones	0	0
	Interes de compra	Leads interesados	0	0
	Nuevas Alianzas realizadas	Número de nuevas alianzas	0	2