

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular			MENTOR SENIOR		JUAN CARLOS LONZA B.		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia ¿Qué?	Acciones ¿Responden al Como?	Responsable	Tiempo (Semana a semana) ¿Responde al Cuando?	MÉTRICA 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 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	Finalización del programa	* % de desarrollo y estructuración de la figura jurídica	* 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	Pendiente presentación de la propuesta al comité de propiedad intelectual
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	Finalización del programa	* % Canvas desarrollado	* Canvas terminado	Trabajo en compañía del mentor para la estructuración del Canvas del modelo de negocio	Parte de una estructura elaborada y que está pendiente de ser ajustada y aprobada	100 % de desarrollo del 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	Finalización del programa	* % de estructuración del Plan comercial (proyección) * Definir un responsable a cargo de Gerencia Comercial	* Definir un gerente comercial * Contar con un plan comercial definido * Definir listado de potenciales	Trabajo con el asesor comercial para el desarrollo del plan comercial	El asesor comercial ha desarrollado en 50 % la estructura del plan comercial	100 % del 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	Finalización del programa	*% de desarrollo aprobado para la marca	* Definir la tipología de la marca	Trabajo con el asesor de branding y con el mentor para el desarrollo de la marca	Tienen un nombre escogido que es Genofite y tienen una imagen previa del logo. Hay que terminar el desarrollo de la marca	100 % del manual de marca
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	Finalización del programa	*% 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	El plan de marketing se ha venido desarrollando con el asesor y debe quedar finalizado y entregado antes de que termine el programa	100 % de desarrollo de plan de marketing
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	Finalización del programa	* % 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	100 % del prototipo desarrollado
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	Finalización del programa	* % 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	hay dos modelos financieros que se encuentran en proceso de validación	100 % del modelo financiero desarrollado
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	Finalización del programa	* % 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	Trabajo en conjunto con el asesor jurídico y el mentor	Se está trabajando en la figura societaria para la constitución de la empresa	100 % de estructuración de la figura societaria

INDICADORES - KPIS				
<p>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.</p>				
Indicaciones:				
KPIs TRANSVERSALES	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	Nuevos Clientes	Unidades	ND	ND
	Nuevos Usuarios	Unidades	ND	ND
	Nuevas Ventas por producto o servicio	Unidades	ND	ND
	Nuevos Empleos directos	Unidades	ND	ND
	Nuevos Empleos indirectos	Unidades	ND	ND
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	ND	ND
	Interes de compra	Unidades	ND	ND
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	ND	ND