



PLAN ESTRATÉGICO

HELPYHUB
2023

TABLA DE CONTENIDO

PLAN ESTRATÉGICO (HELPHYHUB)	3
1. <i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	3
2. <i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i>	4
2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	4
2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	4
2.3. MISIÓN.....	4
2.4. VISIÓN.....	4
2.5. VALORES.....	4
3. <i>ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN</i>	5
3.1. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).	5
3.2. MÉTRICAS.....	7
3.3. MODELOS.....	7
3.4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.....	8
3.5. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.	10
3.6. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.	10
3.7. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES.....	11
4. <i>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</i>	12
5. <i>ESTRATEGIAS Y ACCIONES</i>	12

PLAN ESTRATÉGICO (HELPHYHUB)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción breve de la empresa.

Helpyhub nace hace un par de años con el objetivo de encontrar servicios confiables y que son muy cotidianos como cerrajería, plomería, entre otros. Es una App que busca conectar las dos puntas que son proveedores y clientes que requieren este tipo de servicios.

Misión.

Dar a las personas solución para encontrar lo que necesiten en sus requerimientos y ayudar a monetizar las habilidades y conocimientos de las personas ayudando a cumplir los requerimientos a millones de personas.

Objetivos estratégicos claves.

1. Conformar el equipo de trabajo pionero
2. Definir el modelo de negocio
3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución
5. Realizar el plan financiero
6. Constituir la empresa

Métricas.

- Número de descargas
- Número de usuarios
- Número de match

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA	HELPHYHUB
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	<p>Aplicación móvil que conecta a personas con servicios (de diversas categorías) confiables en un solo lugar, agilizando el proceso de contratación. Permite a los usuarios encontrar perfiles de sus proveedores de servicios, tales como experiencias, calificaciones y reseñas; que servirá para tomar decisiones acertadas. Esta aplicación ayuda también a prestadores de servicio a expandir sus oportunidades de negocio al poder ser encontrados de forma fácil por los usuarios.</p>
1.3. MISIÓN	<p>Dar a las personas solución para encontrar lo que necesiten en sus requerimientos y ayudar a monetizar las habilidades y conocimientos de las personas ayudando a cumplir los requerimientos a millones de personas.</p>
1.4. VISIÓN	<p>Vemos a Helpyhub como la empresa y la solución más importante de Latinoamérica y la región para conseguir ofertas de trabajo y como una de las Apps más valoradas del mundo.</p>
1.5. VALORES	<ol style="list-style-type: none">1. Inteligencia2. Estrategia3. Familiaridad4. Trabajo en equipo5. Veloz6. Poderoso7. Comunicativo8. Adaptable9. Líder10. Perseverante

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1.6. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).

Fortalezas	Oportunidades
<p>Sin competencia directa.</p> <p>Alianza conjuntas con prestadores de servicios y/o compañías.</p> <p>Amplia cobertura geográfica y capacidad de distribución de servicios.</p> <p>Ventaja de costos.</p> <p>Personal capacitado y con experiencia para desarrollar el modelo de negocio.</p> <p>Amplia base de datos de clientes y usuarios.</p> <p>Publicidad y promoción poderosa.</p> <p>Rapidez e inmediatez.</p> <p>Plataforma intuitiva y de fácil uso que mejora la experiencia del usuario.</p> <p>Amplia gama de categorías de servicios, abordando diversas necesidades de los usuarios.</p> <p>Enfoque en la conveniencia y la accesibilidad, aprovechando la tendencia hacia servicios en línea.</p>	<p>Desarrollo de nuevas categorías y/o servicios.</p> <p>Bajo costos fijos.</p> <p>Mercado en constante crecimiento.</p> <p>Alianza con empresas que se dirigen a otra sector.</p> <p>Creciente demanda de servicios en línea debido a la comodidad y seguridad.</p> <p>Posibilidad de colaboraciones estratégicas con proveedores de servicios establecidos.</p> <p>Rápida expansión a ciudades adicionales para alcanzar un mercado más amplio.</p> <p>Aprovechamiento de la flexibilidad laboral y el crecimiento de los trabajadores independientes.</p> <p>Posible Expansión internacional.</p> <p>Desarrollo e innovación.</p>

Verificación de prestadores de servicios para aumentar la confianza y la calidad.

Capacidad para negociar con los usuarios.

Debilidades

Necesidad de financiamiento externo para el arranque.

Falta de experiencia en estrategias de marketing.

Falta de experiencia en el sector.

Ausencia de ciertas habilidades y competencias para la creación de estrategias comerciales de Helpyhub.

Que el sistema presente fallas.

Mala organización, coordinación, planeación y dirección de las tareas.

Posible desafío inicial en la construcción de una base de usuarios en un mercado competitivo.

Necesidad de establecer una sólida reputación y confianza en la plataforma.

Amenazas

No contar con financiamiento.

Entrada de nuevos competidores.

Ser superado por un competidor más rápido.

Posible disminución de la inversión en tecnología debido a la incertidumbre económica.

Competencia fuerte de plataformas establecidas y emergentes en el mercado.

Posibles fluctuaciones económicas que podrían afectar la disposición de los usuarios para gastar en servicios.

Cambio en la regulación gubernamentales que afecte el uso de la tecnología.

Posible dependencia de tecnología y necesidad de soluciones rápidas en caso de problemas técnicos.

Riesgo en la seguridad cibernética.

Incumplimiento de la oferta.

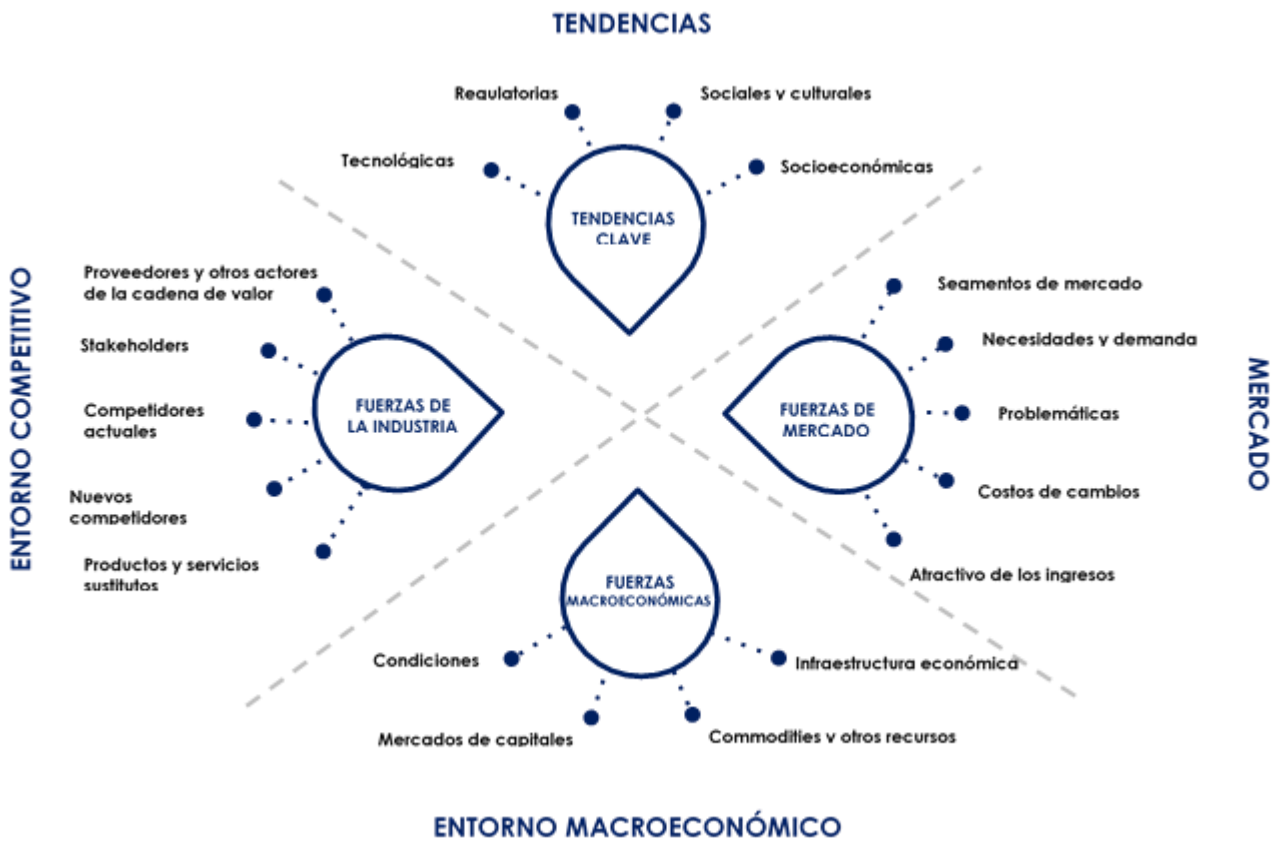
1.7. MÉTRICAS

- Número de descargas
- Número de usuarios
- Número de match

1.8. MODELOS

Modelo 1	
¿Quién es mi referente?	Uber
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio de plataforma multiservicios
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Tomar algunas de sus buenas prácticas y adaptarlas. Además reconociendo como ellos se reinventan e innovan en sus servicios con el tiempo.
Modelo 2	
¿Quién es mi referente?	Jelpit
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio de plataforma multiservicios
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Por su cubrimiento nacional, personal calificado y el número de servicios prestados.

1.9. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.



Componente: Tendencias

La vigilancia es un proceso centrado en la observación y análisis del entorno científico, técnico, tecnológico y de mercado, y en la posterior difusión de las informaciones seleccionadas apuntando a la toma de decisiones estratégicas. En tal sentido, se apunta a construir un reporte que incluye los siguientes ámbitos de análisis, considerando como foco principal aquellas áreas relacionadas con la iniciativa propuesta:

Tendencias tecnológicas

En este caso particular, el foco de la búsqueda se concentra en las aplicaciones, tecnologías y empresas innovadoras que impactan sobre la industria donde se trabaja la iniciativa. Luego se pasa a la búsqueda de la información sobre casos de éxito para el ámbito definido. El enfoque en casos de éxito/inspiración tiene que ver con la facilidad que tiene un caso de reflejar de manera práctica y concisa las pautas generales de una tendencia y servir como referente para etapas posteriores de escalabilidad.

Tendencias regulatorias

En esta parte se ubican tendencias que incluyan bien sea, regulaciones, normas o leyes que de alguna forma afecten o respalden el funcionamiento de la iniciativa. Se consideran tanto regulaciones existentes a nivel nacional, como algunas internacionales que sean de gran valor para orientar el marco de ejecución de la iniciativa en el país.

Tendencias de mercado

En este apartado se incluyen tendencias de tipo económico, cultural, de consumo y social que influyen sobre la iniciativa considerada, con el fin de dar a conocer las principales variables que se deben tener en cuenta para el desarrollo y escalabilidad de la misma. Estas tendencias se evalúan desde una perspectiva tanto nacional como internacional.

Componente: Fuerzas macroeconómicas

Se plantea la construcción de un informe que involucre la descripción del entorno macroeconómico del país. El informe se estructura en cuatro capítulos:

Capítulo 1. Perspectivas económicas. Incluye un panorama de perspectivas económicas globales, continentales y nacionales. Asimismo, un análisis sectorial (agropecuario, minas y canteras, Construcción-Infraestructura, Industria, Energía, gas y agua, Hotelería y turismo, y Comercio) para el lapso 2022-2023.

Capítulo 2. Análisis de mercados de capitales, entorno de inversión y apalancamiento financiero en Colombia. Incluye tendencias de digitalización en el mercado de Capitales (Blockchain, Fintech, crowdfunding, billeteras digitales, entre otros), profundización financiera en Colombia y estado de los instrumentos del mercado de capitales en el país (bonos del tesoro, acciones cotizadas en bolsa, S&P 500, divisas al contado, entre otros).

Capítulo 3. Ruta de la política pública sectorial (análisis por sectores relevantes para las iniciativas de Collision EBT). Incluye políticas públicas (vigentes) orientadas al desarrollo del sector papel dentro del PND y programas públicos de apoyo al sector (vigentes).

Capítulo 4. Mapeo de alternativas de financiación. Este capítulo supone la entrega de una base de datos con 400 registros con potenciales fuentes de financiación para iniciativas empresariales de

innovación, incluyendo convocatorias, aceleradoras, incubadoras, fondos de inversión, etc., presentes en Colombia.

Por favor para mayor detalle revisar los siguientes documentos:

[Análisis entorno macroeconómico](#)

[Anexo Inversores Colombia.xlsx](#)

1.10. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.

Los más reconocidos en Colombia son: Chepe & Pepe, Casalimpia, Timbrit, Jelpit y Mis Aliados.

1.11. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Perfil 1:

Ana Consumidora representa un grupo importante de usuarios que buscan servicios en Helpyhub. Ana enfrenta desafíos comunes, como la falta de tiempo para buscar y contratar servicios técnicos y la preocupación por la calidad del servicio. Su objetivo principal es encontrar rápidamente profesionales calificados y confiables. Ana busca eficiencia, calidad y un precio razonable al elegir a un proveedor de servicios. Se informa principalmente a través de redes sociales, buscadores en línea y las recomendaciones de amigos y familiares. El mensaje clave para Ana es que Helpyhub es la solución confiable para sus necesidades técnicas.

Perfil 2:

María Técnica representa otro segmento de usuarios que prestan servicios en Helpyhub. María, técnica autónoma o dueña de una pequeña empresa de servicios, enfrenta desafíos, como la dificultad para encontrar clientes y establecer confianza en línea. Su objetivo principal es expandir su cartera de clientes y mantener ingresos estables. María está motivada por generar ingresos adicionales y mejorar su reputación en línea., María se comunica principalmente a través de redes profesionales, sitios web especializados y grupos de networking. El mensaje clave para María es que

Helpyhub es la plataforma para conectar con clientes de calidad y hacer crecer su negocio de servicios técnicos.

Perfil 3:

Carlos Consumidor es otro segmento vital de usuarios que buscan servicios en Helpyhub. Carlos también enfrenta desafíos similares, como la falta de tiempo y la preocupación por la calidad del servicio. Su objetivo principal es encontrar profesionales calificados y eficientes. Carlos es diverso en cuanto a su educación, lo que indica que sus necesidades pueden variar ampliamente. Él busca eficiencia, calidad y un precio razonable al elegir a un proveedor de servicios. Al igual que Ana, Carlos se informa principalmente a través de redes sociales, buscadores en línea y recomendaciones de amigos y familiares. El mensaje clave para Carlos es que Helpyhub es la solución confiable para sus necesidades técnicas.

Segmento 1: Personas mayores de edad que buscan todo fácil y rápido.
Segmento 2: Personas mayores de edad que tienen habilidades y buscan monetizar a través de ellas.
Segmento 3: Personas que no tienen conocimientos para realizar una actividad y buscan quien los haga por ellos.

1.12. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES

Por favor para mayor detalle revisar el siguiente documento:

[Informe de Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva - HelpyHub](#)

2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Lista los objetivos.

Establecimiento de objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo determinado (objetivos SMART).

Priorización de los objetivos en función de su importancia estratégica.

3. ESTRATEGIAS Y ACCIONES

Desarrollo de estrategias para alcanzar los objetivos.

Identificación de acciones específicas necesarias para implementar cada estrategia.

Asignación de responsabilidades y plazos para cada acción.

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS /ACCIONES	INDICADOR	META	PLAZO	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO
FINANCIERA	OBJETIVO ESTRATEGICO 1: Sostener económicamente la empresa.	Actividad o estrategia 1: Estructurar un modelo de negocio escalable y sostenible a mediano y largo plazo.	Número de modelo de negocio	1	2023	Área Financiera	1 Modelo de negocio.
		Actividad o estrategia 2: Gestionar financiamiento con Inversionistas.	Número de financiamientos	1	2023	Área Financiera	1 financiamiento.
		Actividad o estrategia 3: Aprovisionar capital de trabajo para los primeros meses de operación	Número de aprovisionamiento de capital de trabajo	1	2024	Área Financiera	1 aprovisionamiento de capital de trabajo
CLIENTE	OBJETIVO ESTRATEGICO 2: Posicionar la marca en el sector del mercado.	Actividad o estrategia 1: Definir un plan de marketing.	Número de planes de marketing	1	2023	Área Comercial	1 plan de marketing.
		Actividad o estrategia 2:	Número de equipos comercial	1	2023	Área Comercial	1 equipo comercial.

		Fortalecer el equipo comercial.					
		Actividad o estrategia 3: Realizar planes de comunicación efectivos que involucren el área comercial hasta llegar al cliente final.	Número de planes de comunicación	1	2023	Área Comercial	1 plan de comunicación.
		Actividad o estrategia 4: Hacer encuestas frecuentes a los clientes para conocer su nivel de satisfacción de los servicios prestados.	Número de encuestas	12	2024	Área Comercial	12 encuestas.
PROCESOS	OBJETIVO ESTRATEGICO 3: Documentar procesos críticos.	Actividad o estrategia 1: Documentar los procesos críticos para que el conocimiento especializado no recaiga solo en el equipo de trabajo y exista información clave escrita que sirva de insumo para el diseño y desarrollo de la tecnología.	Número de documentaciones de procesos críticos	1	2023	Equipo de Desarrollo / Área Administrativa	1 documentación de procesos críticos.

CAPACIDAD DE APRENDIZAJE	OBJETIVO ESTRATEGICO 4: Fomentar el componente de Investigación, Desarrollo e Innovación.	Actividad o estrategia 1: Fomentar el componente de Investigación, Desarrollo e Innovación de nuevos sistemas tecnológicas para la solución de las problemáticas de los clientes.	Número de equipos de Investigación, Desarrollo e Innovación	1	2023	Equipo de Desarrollo / Área Administrativa / Comercial	1 equipo de Investigación, Desarrollo e Innovación.
		Actividad o estrategia 2: Especializar al equipo de trabajo en conocimientos generales de la solución desde el rol que cada uno ejerce.	Número de personas capacitadas	5	2023	Área Administrativa	5 personas capacitadas.
TECNOLOGIA	OBJETIVO ESTRATEGICO 5: Prototipar, Diseñar, Desarrollar y Validar la App HelpyHub.	Actividad o estrategia 1: Desarrollar y Validar la App HelpyHub con clientes.	Número de desarrollos de la App.	1	2023	Área de desarrollo	1 desarrollo de la App.