

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

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 modelo corporativo (estatutos, gobernanza)	Definir y el establecer varios aspectos fundamentales para el funcionamiento la iniciativa, entre ellos: el modelo corporativo, que incluye la estructura y los valores fundamentales de la organización; la gobernanza, que abarca la toma de decisiones y la estructura de liderazgo; la gestión de recursos, que involucra la asignación eficiente de activos y talento.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	10 Semanas	100%	Modelo corporativo			
MODELO DE NEGOCIOS	Realizar un Business Model Canvas	La necesidad radica en llevar a cabo una reestructuración del negocio actual, el cual opera de manera informal. Este negocio carece de documentos de validación, no tiene claridad en cuanto a su enfoque, no ha calculado sus costos y todavía necesita identificar su nicho de mercado.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	10 Semanas	100%	Business Model Canvas			
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Embudo de ventas, Monetización, definición de modelo de negocio.	Aplicar herramientas destinadas a evaluar la tracción en el mercado, como pruebas de validación, crecimiento de usuarios, incremento en las ventas, establecimiento de alianzas estratégicas, adquisición de clientes, y la identificación de los primeros evangelistas.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	10 Semanas	100%	Definición modelo de negocio			
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Elementos de comunicación, Diseño de imagen corporativa, presentación digital para propósitos comerciales.	Establecer las directrices y principios que rigen la identidad y la imagen de la marca.	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Manual de Marca			
MARKETING Y COMUNICACIONES	En el proceso de desarrollo y planificación de nuestro negocio, se llevarán a cabo tres etapas clave para comprender mejor nuestro entorno y definir estrategias efectivas: el análisis exhaustivo de mercado, la creación de un mapa de empatía detallado para comprender a nuestro público objetivo en profundidad y, por último, la elaboración de un completo plan de marketing que nos guíe en la promoción y comercialización de nuestros productos o servicios.	obtener información cualitativa y percipaz sobre la percepción, opiniones y experiencias de un grupo de individuos seleccionados.	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	10 Empresas reclutadores 10 Posibles clientes	Focus Group			
				10 Semanas	100%				
TECNOLOGÍA	Plataforma Web	Perfileamiento de hoja vida	Empresario/ Asesor especializado	12 Semanas	100%	Plataforma Web que ayude a automatizar algunos procesos			
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Modelo financiero	Realizar modelo financiero	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Modelo Financiero			
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Por definir			

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 KPI.				
Indicaciones:	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
	KPIS TRANSVERSALES			
	Nuevos Clientes	Unidades	9	2
	Nuevos Usuarios	Unidades	0	0
	Nuevas Ventas por producto o servicio		0	2
	Nuevos Empleos directos	Unidades	0	0
	Nuevos Empleos indirectos		0	0
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	0	2
	Interes de compra	Unidades	0	1
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	0	0