

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		CVCAR			MENTOR SENIOR		Hayth Askar Akle		
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)	Modelo corporativo (estatutos, gobernanza)	Definir un modelo corporativo junto a un posible socio, considerando que CVCAR actualmente posee el 100% de la empresa, que ya cuenta con registro mercantil. Revisión de contratos y Terminos y condiciones para la App	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Modelo Corporativo	CVCAR no logra concretar la sociedad que desde un inicio se planteó, no llegaron a un acuerdo con el posible socio, el emprendedor sigue en la búsqueda de un inversionista, se indican parámetros que debe tener en cuenta. Se realizan las revisiones pertinentes de contratos y de los terminos y condiciones para la App.	40%	100%
MODELO DE NEGOCIOS	MVP, reestructurar un Business Model Canvas, Definición de roles en la organización, Viabilidad	Finalizar la estrategia de información durante las mentorías proporcionadas en las asesorías, con el propósito de distinguir a los clientes en nichos y segmentos de mercado especializados, validar la fuente de ingreso y evaluar minuciosamente ya que tiene 8 años trabajando con la iniciativa	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Reestructuración y ajustes al Business Model Canvas	El emprendedor presentó avances que ya tenía ejecutados, con el programa se logra ajustar y redefinir ya que se distribuyeron su poca viabilidad y se trabajó para obtener un modelo viable y escalable	100%	100%
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Monetización, definición de modelo de negocio, segmentación de clientes, Planificación comercial, Comportamiento del consumidor	Utilizar herramientas para identificar Tacción de mercado (Pruebas de validación, Usuarios, ventas, alianzas, clientes, primeros evangelistas)	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Plan comercial	Se ajusta lo pendiente que quedó en la fase anterior y se logra el objetivo un 100%	90%	100%
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Videos profesionales de alto impacto como materiales de apoyo	Material de apoyo con videos y material publicitario para impresión	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	10 Empresas	Material de apoyo con videos y material publicitario para impresión	Se ejecuta a satisfacción del empresario y se hace entrega de todo el material solicitado con anterioridad	70%	100%
MARKETING Y COMUNICACIONES	Elementos de comunicación, Plan de Marketing, Familia de contenido	Elementos de comunicación, Plan de Marketing, Familia de contenido	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Plan de Marketing, Familia de contenido, Buyer persona	Se entrega a satisfacción del empresario	50%	100%
TECNOLOGÍA	Landing Page y capacitación sobre seguridad tecnológica	Se realizará una landing page para que lleve inmediatamente a los usuarios y puedan descargar la App, se brindará capacitación en seguridad tecnológica	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Landing page para que lleve inmediatamente a los usuarios y puedan descargar la App, se brindará capacitación en seguridad tecnológica	Se realiza landing page para que lleve inmediatamente a los usuarios y puedan descargar la App, se brindará capacitación en seguridad tecnológica	70%	100%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Modelo financiero, Estructura de costos, estructura de ingresos y egresos, margen del servicio, modelación de negocio	Realizar modelo de valoración de la empresa actualmente	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Valoración de la empresa	Se entrega información de la valoración de la empresa	80%	100%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Registro código fuente Web y App	Registro código fuente Web y App	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Estudio de viabilidad	Registro código fuente Web y App	50%	60%

INDICADORES - KPIS				
Indicaciones:	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.			
	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE (semana 14)	Semana 18
KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Clientes	Unidades	1	2
	Nuevos Usuarios	Unidades	5	10
	Nuevas Ventas por producto o servicio		0	0
	Nuevos Empleos directos	Unidades	1	1
	Nuevos Empleos indirectos		0	1
	Nuevas Cotizaciones	Unidades	1	1
	Interes de compra	Unidades	1	3
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	10