

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Green oil Projects			MENTOR SENIOR		Hayeth Askar Alda		
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)	Revisión composición de equipo de trabajo	Revisar y actualizar si es necesario el gobierno corporativo como lo tienen constituido.	Asesor Tematico/Empresarios	2 Semanas	100%	visión composición de equipo de trabajo (socios)	Se realiza taller para profundizar los conceptos fundamentales y poder tener una estrategia en cuanto a la asignación de roles y cargos tanto de los socios como empleados.	20%	100%
MODELO DE NEGOCIOS	Validación modelo de negocio (Viabilidad)	validar todo el proceso de experimentación que se realizó de esta manera tener mas precisión en el modelo de	Mentor/Empresarios	4 Semanas	100%	Modelo Canvas Versión Final	Se realizan los ajustes pertinentes para completar el modelo Canvas y cada uno de los puntos se profundizan para afinar todos los detalles que quedaron pendientes en la fase anterior.	85%	100%
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Plan Comercial	Desarrollar plan comercial de la iniciativa	Mentor/Asesores tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Plan Comercial	Se realiza minuciosamente el plan comercial después de haber analizado cada detalle que la iniciativa presentó en el proceso. se define la tracción de mercado, Monetización, definición de modelo comercial.	90%	100%
DISEÑO Y BRANDING TECNOLOGICO	Plantillas para presentación comercial y material grafico de apoyo	Esta medida nos permitirá garantizar la correcta y se alinea con los objetivos. Esta plantilla consiste en la definición del contenido. Realizar la estructura, el calendario y los clave y mantener una comunicación	Asesor Tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Plantillas para presentación comercial y material grafico de apoyo	Se hace entrega de material grafico de apoyo y la plantilla de presentación comercial	80%	100%
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo Plan de Marketing y comunicaciones, Parrilla de contenido definir	Desarrollo Plan de Marketing y comunicaciones, Parrilla de contenido definir	Asesor Tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Desarrollo plan de marketing	Se hace entrega de la parrilla de contenido y plan de marketing ajustado y desarrollado para la implementación de la estrategia de marketing digital.	90%	100%
TECNOLOGÍA	Plataforma que ayudará a monitorear a pacientes con Parkinson en sus horas de toma de medicamentos.		Asesor Tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Plataforma que ayudará a monitorear a pacientes con Parkinson en sus horas de toma de medicamentos.	Se realizan ajustes a la plataforma antes de ser entregada oficialmente a los emprendedores	90%	100%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Definir modelo financiero, proyecciones, estructura de costos inicial	la planificación detallada de con las estimaciones futuras y la dete para establecer una base financi	Asesor Tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Plan financiero	Después de validar los gastos y costos, se determina proyectado de ventas y Se realizan ajustes para la entrega final del plan financiero	80%	100%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Diligenciamiento del Invima y validar Patente para la homologación	Validar las condiciones patente que está en curso en Estados Unidos y America latina	Asesor Tematico/Empresarios	4 Semanas	100%	Diligenciamiento del Invima	Diligenciamiento del Invima	90%	100%

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