

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		ROLEMATCH			MENTOR SENIOR		Keyla Illesca		
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)	Definir modelo corporativo (estatutos, gobernanza)	Definir y el establecer varios aspectos fundamentales para el funcionamiento de la iniciativa, entre ellos: el modelo corporativo, que incluye la estructura y los roles 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	4 Semanas	100%	Modelo corporativo	Se ha llevado a cabo un taller intensivo que proporciona una explicación detallada de los requisitos necesarios para formalizar la empresa. En este taller, se profundiza en la importancia y la relevancia de establecer un modelo corporativo definido.		100%
MODELO DE NEGOCIOS	MVP, 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."	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Business Model Canvas	Se realiza versión final del Business Model Canvas	90%	100%
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Mejorar el esquema de monetización que maneja actualmente, segmentación de clientes, Planificación comercial, Tamaño de mercado. Resultado de validación del experimento y plan de acción.	Generar alianzas estratégicas, ajustar modelo de monetización	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Definición modelo de negocio	Se generan 2 alianzas estratégicas para la iniciativa	90%	100%
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Elementos de comunicación, Diseño de imagen corporativa, presentación digital para propósitos comerciales, Manual de marca	Manual de marca y material de apoyo gráfico	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Elaboración Manual de Marca	Se entrega manual de marca y material de apoyo gráfico	50%	100%
MARKETING Y COMUNICACIONES	Plan de Marketing	Generar Parrilla de contenido, elaborar estrategias de contenido	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Parrilla de contenido	Se genera plan de Marketing, Parrilla de contenido.	75%	100%
TECNOLOGÍA	Plataforma Web	Plataforma Web donde los aspirantes de empleo pueden solicitar la optimización de la hoja de vida y otros servicios de orientación profesional que requieren. Incluye landing Page, con testimonios y sección de Blog/ Formulario/Diagnóstico de roles afines/ Gestión de contenido para Videos instructivos/ enlace directo a línea de atención por WhatsApp/gestión de reservas para asesorías personalizadas	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Plataforma Web que ayudará a automatizar algunos procesos	Se entrega satisfacción del emprendedor la "Plataforma Web que ayudará a automatizar algunos procesos"	40%	100%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	modelación de negocio, Estructura de costos, estructura de ingresos y gastos, margen del servicio.	proyectar y analizar el rendimiento financiero futuro de una empresa, proyecto o inversión. Estructurar la estructura de costos.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Modelo Financiero	Se realizan los ajustes debidamente al modelo financiero		100%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Registro de marca y registro código fuente	Registro de marca y registro código fuente	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Registro de marca y registro código fuente	Registro de marca y registro código fuente	80%	80%

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	
Nuevos Clientes	Unidades	4	7	
Nuevos Usuarios	Unidades	2	1	
Nuevas Ventas por producto o servicio		1	7	
Nuevos Empleos directos	Unidades	0	0	
Nuevos Empleos indirectos		1	1	
Nuevas Contrataciones	Unidades	1	5	
Interés de compra	Unidades	3	4	
Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	2	