

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 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Taller para construir estatutos, gobernanza, Gobierno corporativo, Contratos para Docentes y clientes	Con este taller intensivo se busca que el empresario tenga la facultad y habilidad para definir la gobernanza y crear los estatutos de su emprendimiento, Desarrollar contratos	Empresario/Mentor/Asesor especializado	3 Semanas	100%	Modelo corporativo	Se entregan las bases a la emprendedora para la elaboración de su modelo corporativo y gobernanza, se entregan las bases para la creación de empresa.	85%	100%
MODELO DE NEGOCIOS	MVP: Business Model Canvas	Reestructurar lo que se tiene actualmente, es un negocio que ya se encuentra en funcionamiento de manera informal, no cuenta con soportes de validación de negocio, desconocimiento de enfoque, costos, descubrir su nicho.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Business Model Canvas	Se realizan los ajustes correspondientes al modelo 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.	Pruebas de validación, tamaño del mercado, Alianzas con colegios, revisar costo de servicio.	Empresario/Mentor/Asesor especializado	4 Semanas	100%	Definición modelo de negocio	Se realizan alianzas con cajas de compensación y colegios para atraer más clientes potenciales.	90%	100%
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. También definir la misión, visión y valores. Además, se debe definir elementos visuales, como el logotipo, los colores y la tipografía, que reflejen la identidad de marca.	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Elaboración Manual de Marca	Se realiza la entrega de manual de identidad, Plantilla de presentación comercial, Logo y material de comunicación de apoyo.	90%	100%
MARKETING Y COMUNICACIONES	Plan de Marketing	Desarrollar la estrategia de marketing	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Parrilla de contenido	Se entrega el Plan de Marketing con su parrilla de contenido debidamente ajustada a la marca Tsa.	95%	100%
TECNOLOGÍA	Diseño y desarrollo de una plataforma Web donde se proporcionará información sobre la empresa TISA. La plataforma incluye un directorio de docentes con información sobre su experiencia y la posibilidad para los padres de familia de solicitar información de un enlace de WhatsApp.	Diseño y desarrollo de una plataforma Web donde se proporcionará información sobre la empresa TISA. La plataforma incluye un directorio de docentes con información sobre su experiencia y la posibilidad para los padres de familia de solicitar información de un enlace de WhatsApp.	Empresario/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Plataforma Web que ayudará a automatizar algunos procesos	Se entrega a la emprendedora a satisfacción, cumpliendo con lo pactado en reuniones y acta de entrega.	100%	100%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	modelación de negocio, Estructura de costos, estructura de ingresos y egresos, margen del servicio.	proyectar y analizar el rendimiento financiero futuro de una empresa, proyecto o inversión. Establecer la estructura de costos.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	4 Semanas	100%	Modelo Financiero	Se realizan los ajustes debidamente al modelo financiero	90%	100%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario/ Asesor especializado	4 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 KPIS.				
Indicaciones:	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA		
			LINEA BASE (semana 14)	
			Semana 18	
	KPIs TRANSVERSALES	Nuevos Clientes	Unidades	14
		Nuevos Usuarios	Unidades	0
		Nuevas Ventas por producto o servicio		14
		Nuevos Empleos directos	Unidades	1
		Nuevos Empleos indirectos		3
		Nuevas Cotizaciones	Unidades	2
		Interes de compra	Unidades	2
Nuevas Alianzas realizadas		Unidades	1	
				18
				4
			18	