

COLLISION EBT

La explosión de la innovación

REPORTE

MODELO DEL ACOMPAÑAMIENTO

ROLEMATCH

The logo for Role Match is displayed within a dark blue square. It features the text "Role Match" in white, with a stylized blue and green icon above the letter 'o' in "Role".

Role Match

Contenido

Modelo de acompañamiento (dos fases)

Estadio 0. Identificación del emprendimiento (visión/idea)

Fase 2. Dinámica de cambio ¿como se implemento (proceso) el modelo?

Mentoría de negocios

Diagnostico

Plan de trabajo y métricas focus

Workshops & masterclass

Asesorías de temáticas

Asesoría tecnológica

Fire pitch

Evaluación de hitos de acompañamiento

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Fase 3. Fortalecimiento empresarial

Mentoría empresarial

Espacios de conexión y relacionamiento

Juntas directivas

Workshops & masterclass

Evaluación de hitos de acompañamiento

Demo Day

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

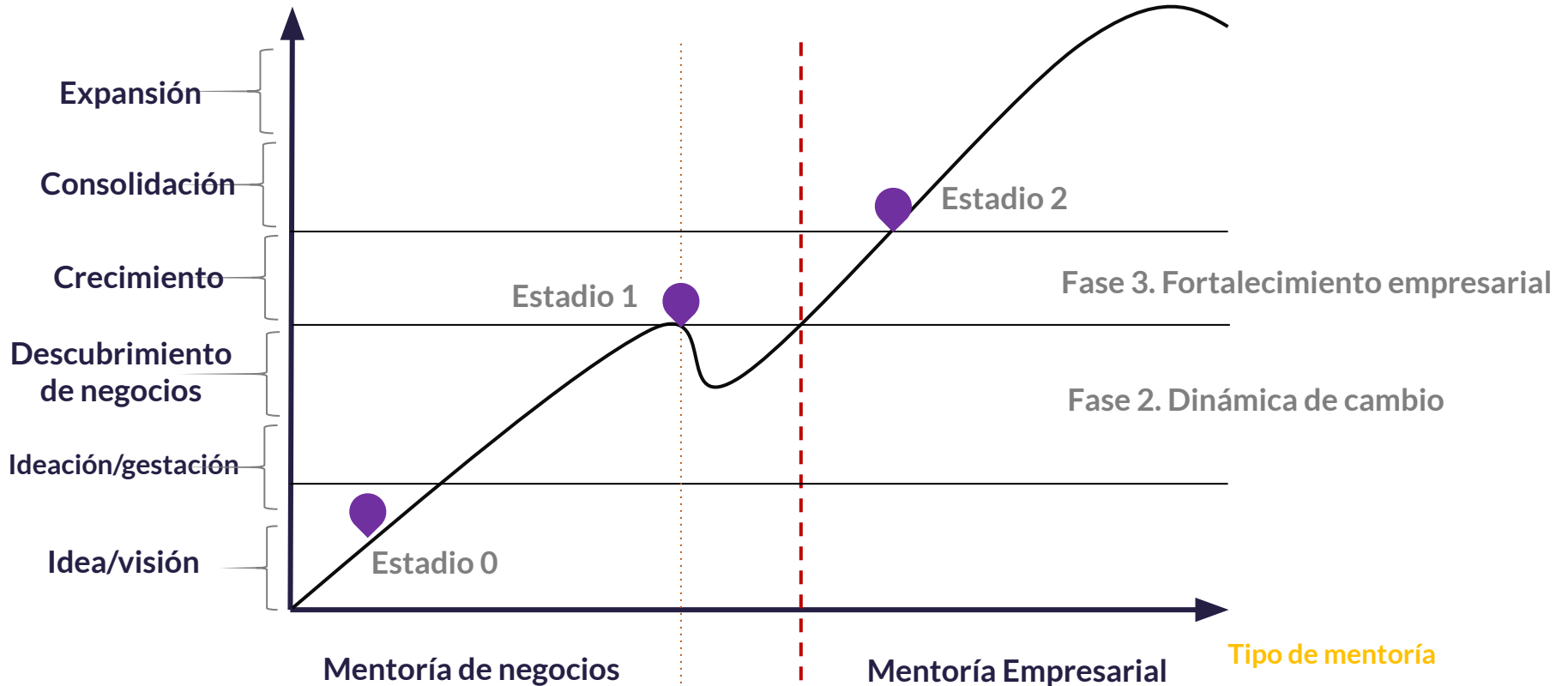
Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

MODELO DE ACOMPAÑAMIENTO



Madurez del emprendimiento vs Fases del modelo de acompañamiento

Madurez del emprendimiento/fase de intervención



La madurez del emprendimiento tecnológico es un proceso gradual, dinámico y evolutivo que se refleja en diferentes momentos y estadios de creación, desarrollo y crecimiento que requieren estrategias, actividades y herramientas de intervención propios cada uno ellos.

Fases



ESTADIO 0. *Identificación del emprendimiento
(visión/idea)*

Nombre de la iniciativa:

RoleMatch

Descripción/idea/visión de la iniciativa:

Perfilamiento en LinkedIn y acompañamiento en la búsqueda de trabajo enfocado en personas con profesiones de programación, Ing de sistemas, Administradores, etc.

Componente tecnológico:

Diseño y desarrollo de una plataforma web donde se proporcionará información relevante sobre RoleMatch. La plataforma permitirá a los usuarios completar un formulario inicial, registrarse y adquirir membresías según sus necesidades y preferencias.

Foco de impacto:

Industria 5.0

Mentor Senior:



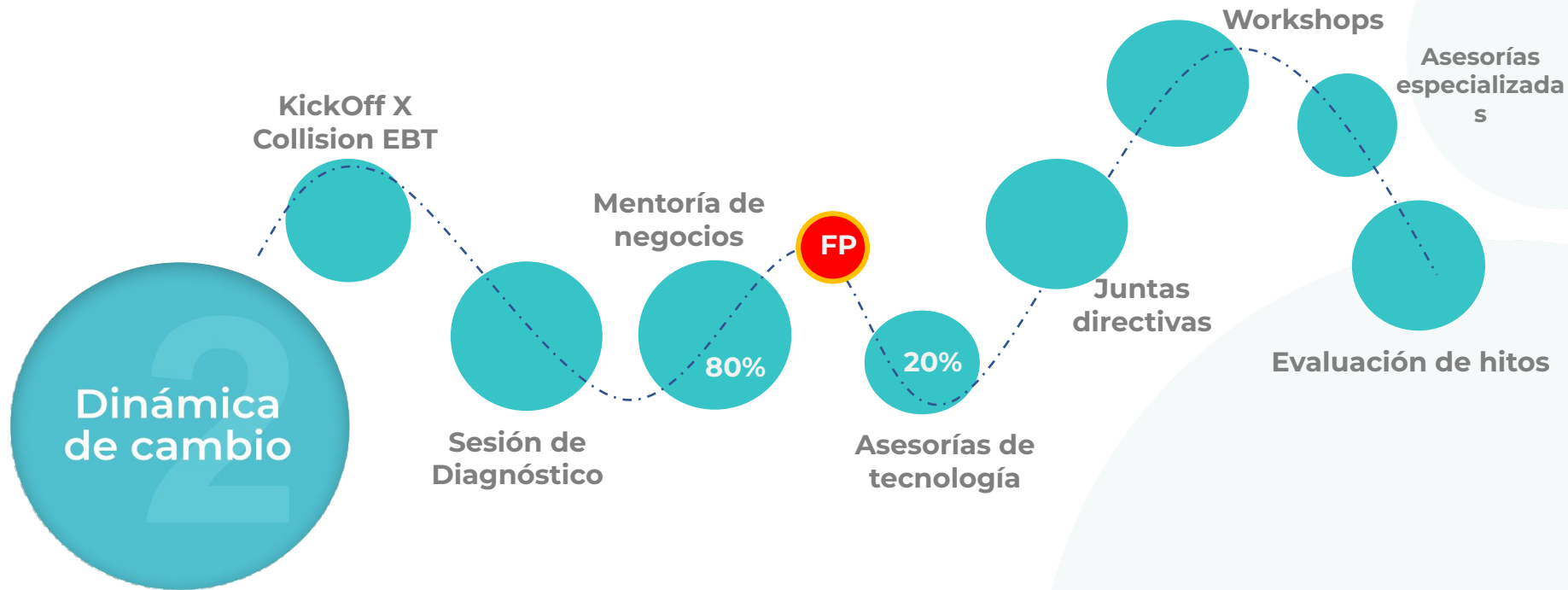
Hayeth Askar



Keila Ulleca

FASE II. DINAMICA DE CAMBIO

Fase 2. Actividades



Acompañamiento técnico y a la medida en validación de modelo de negocio, sofisticación tecnológica, empaquetamiento de productos y habilidades empresariales.

CRONOGRAMA FASE 2

ACTIVIDAD	AGOSTO			SEPTIEMBRE				OCTUBRE		
	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3
Sesión de inicio - KICK-OFF										
Sesión de Diagnóstico CAJA NEGRA										
Construcción PLAN DE TRABAJO										
Mentorías de Negocios										
Validación y experimentos de mercado										
Asesoría de tecnología										
WORKSHOPS TEMATICOS			W1		W2	W3		W4	W5	
Asesorías TEAMATICAS										
CAPSULAS DE CONOCIMIENTO										
FIRE PITCH										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Hilo conductor del acompañamiento

Semana 1 - Semana 8

Semana 11 - Semana 15

Abre la caja negra



Arma el plan de trabajo

CENTRADO EN LOS CLIENTES:BM

Explora y descubre → Diseña y co-crea



Pivotea



Valida y aprende



Construir MVP - Experimentos de validación



Testea y genera tracción



DESARROLLO DE PROTOTIPO FUNCIONAL



Go-to market/Lanzamiento

Empaquetamiento de producto/servicio



FASE II. DINÁMICA DE CAMBIO

Implementación Fase 2. Dinámica de cambio

Mentoría de negocios

Abre la caja negra

Plan de trabajo y métricas focus

Diseño del modelo negocios

Validación del modelo negocios

Propuesta de valor /elemento de novedad

Segmentación de clientes

Monetización

Fire pitch

Asesoría tecnológicas

Asesorías de temáticas

Workshops & masterclass

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Nota: En esta sección se debe relatar como se implementó el modelo de intervención, en términos del proceso, hitos y resultados del acompañamiento.

Link de evidencia (BITACORA)

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1BbPceTKUP-1A3VIkM9mV8HFdRLO0Cc-M/e/dit#gid=422300170>

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Se realiza una validación y diagnóstico de la iniciativa, donde se recopila toda la información necesaria de los emprendedores para comenzar a crear un modelo de negocio que se desarrollaría en el programa, RoleMatch ya se encuentra monetizando pero se identifica la falta de claridad en cuanto al modelo de negocio.

Keila Ullueca tiene el 100% de la participación accionaria.
tiene un equipo de trabajo pero no hacen parte de la sociedad.

Resultado de la intervención

Keyla Ullueca es una profesional con formación en Ingeniería Industrial, lo que le proporciona una sólida base de conocimiento y habilidades en este campo. Su experiencia y destreza en su iniciativa son notables, lo que contribuye de manera significativa a su desempeño sobresaliente en su área de especialización.

El negocio depende al 100% de Keyla, considerando como la principal barrera que tiene esta iniciativa, se debe trabajar en cómo desarrollar la estrategia para aprovechar su conocimiento y estandarizar, de modo que sea escalable.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1odgzVXR4UvdsxP6sDIsQb754VXa_TbWI



INICIATIVA



FUNDADORES

Keila, la fundadora, aspira a mantener el control total del 100% de la compañía y cuenta con la capacidad de invertir tiempo y dedicación plena a su emprendimiento. Aunque la iniciativa cuenta con un equipo adicional de tres personas, quienes pueden destinar un 20% de su tiempo a RoleMatch, Keila prefiere no involucrarlos en la participación accionaria o la sociedad.

[Link de evidencia](#)

NEGOCIO Y COMERCIAL

El modelo actual de negocio está estrechamente vinculado al fundador, lo que implica limitaciones significativas en cuanto a su capacidad para escalar. Por consiguiente, resulta crucial realizar una validación y un detallado análisis sobre su potencial de crecimiento y generación de rentabilidad. Keila posee un amplio conocimiento para optimizar perfiles y aumentar la competitividad en plataformas como LinkedIn, lo cual puede traducirse en mejores resultados.

MERCADO

Tiene un amplio conocimiento del mercado dominando cada tema que le compete. el mercado objetivo: Profesionales que buscan potenciar su perfil o currículum con el propósito de encontrar oportunidades laborales o promocionar sus servicios.

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1odgzVXR4UvdsxP6sDIsQb754VXa_TbWl

INICIATIVA

TECNOLOGÍA

Diseño y desarrollo de una plataforma web donde se proporcionará información relevante sobre RoleMatch. La plataforma permitirá a los usuarios completar un formulario inicial, registrarse y adquirir membresías según sus necesidades y preferencias.

FINANCIERO


Se elabora el modelo de ingreso, se proyectan los costos y gastos de la iniciativa.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Diligenciamiento de formulario para registro de marca y registro código fuente

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1odgzVXR4UvdsxP6sDIsQb754VXa_TbWI

 PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS									
NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		DESCRIPCIÓN			MÉTRICAS FOCUS		HEALTH ASSESSOR		
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINÁMICA DE CAMBIO							
ÁREAS	Estrategia (¿Cuál?)	Acciones (¿Responde al Caso?)	Responsable	Tiempo (Semana a semana) (¿Responde al caso?)	MÉTRICA FOCUS (Indicador que impacte)	MÉTRICA (¿Cuantificable y medible en el tiempo?)	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LÍNEA BASE (Semana 2)	Semana 10
FUNDADOR (GRUPO DE TRABAJO)	Definir modelo corporativo (salud, gobierno)	Definir y el establecer ciertos aspectos fundamentales para el funcionamiento de la iniciativa, entre ellos el modelo corporativo, que incluye la estructura y los valores fundamentales de la organización; la gobernanza, que abarca la forma de decisiones y la estructura de liderazgo; la gestión de recursos, que incluye la asignación eficiente de activos y talento.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Modelo corporativo	Tener integrado en la fase de fundamentos empresarial, por medio de un taller interactivo para abordar temas sobre gobierno corporativo, como: formalizar una empresa indicando los parámetros indicados	0%	0%
MODELO DE NEGOCIO	Definir el Modelo de Negocio	La necesidad radica en tener a cabo un rediseño del negocio actual, el cual opera de manera informal. Este negocio carece de documentos de validación, no tiene claridad en cuanto a su estrategia, no ha alcanzado sus metas y todavía necesita identificar su nicho de mercado.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Business Model Canvas	Se define el Modelo de Negocio para luego tener una propuesta, que será el resultado de registro, se ha logrado avanzar en este etapa de B2B.	0%	0%
FINANCIERO Y GESTIÓN COMERCIAL	Definición de ventas, Monetización, definición de modelo de negocio	Ayudar herramientas destinadas a realizar la facturación en el mercado, como: plataformas de validación, cumplimiento de requisitos, incremento de las ventas, análisis de datos de clientes, adquisición de clientes, y la identificación de los primeros seguidores.	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Definición modelo de negocio	El análisis de ventas ha sido elaborado y definido con éxito, representando un avance significativo en el proceso. Sin embargo, se requiere un ajuste en la estrategia de monetización, debido que se han observado una variedad de resultados durante las validaciones de los experimentos realizados.	0%	0%
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Elaboración de comunicación, Diseño de imagen corporativa, presentación digital para propuestas comerciales	Realizar los directrices y principios que rigen la identidad y la imagen de la marca.	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Manual de Marca	Aún no se ha entregado el manual de marca, pero se ha trabajado con la marca para luego lo presentados.	0%	0%
MARKETING Y COMUNICACIONES	En el proceso de desarrollo y validación del negocio, se han realizado a cabo tres etapas clave para comprender mejor nuestro entorno y definir estrategias efectivas, es a través actividades de mercado, la creación de un mapa de empatía detallado para comprender a nuestro público objetivo en profundidad y, por último, la realización de un workshop plan de marketing que nos guiará en la promoción y comercialización de nuestra propuesta de servicios.	Obtener información cualitativa y personal sobre la percepción, opiniones y expectativas de un grupo de individuos seleccionados.	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	10 Empresas involucradas 10 Puntos de venta	Focus Group	Se realizó un análisis de mercado y se tiene a todo el Focus Group, con el resultado que nos sirvió como a trabajar en la siguiente fase de validación del negocio.	0%	0%
TECNOLOGÍA	Plataforma Web	Plataforma Web donde los usuarios de empresa pueden validar la información de la hoja de vida o otros servicios de consultoría profesional que incluye: landing Page, con imágenes y sección de Blog/ Formularios/Organización de roles roles/ Gestión de contenido para Usuarios Individuales/ enlaces directos a base de datos por WhatsApp/ gestión de correo para mensajes personalizadas	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Plataforma Web	Se realizó reunión con usuarios para entregar el producto en las fechas establecidas.	0%	0%
FINANCIACIÓN FINANCIERA	Modelo Financiero	Realizar modelo Financiero	Empresario/ Mentor/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Modelo Financiero	Se realizó preparación para realizar el modelo Financiero y de este momento poder tener una factura real de la iniciativa, se debe seguir trabajando en la siguiente etapa.	0%	0%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Por definir	Por definir	Empresario/ Asesor especializado	10 Semanas	100%	Registro de marca, Código Fuente	El desarrollo de este punto. Realizar la siguiente fase (Propiedad intelectual)	0%	0%

Resultado de la intervención

Se realiza el plan de trabajo para desarrollar la primer versión de modelo de negocio, validación de la tecnología, enfoque en la segmentación de clientes, estructura de costos de esta manera se comenzará a validar el mercado, realizar un Focus Group, Validación de experimentos, Etc.



Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Basados en el diagnóstico y plan de trabajo con ROLEMATCH, nos centramos en herramientas estratégicas como Canvas, mapa de empatía, mapa de entorno y círculo Dorado. El objetivo es construir una sólida propuesta de valor y un modelo de negocio definido. Estas herramientas nos ayudan a comprender a fondo el negocio, los clientes, el entorno y la razón de ser de lo que será la empresa. Nos permiten crear bases sólidas para adaptarnos a un mercado dinámico.

Resultado de la intervención

El equipo demostró una gran receptividad al estructurar el modelo de negocio, identificando los desafíos potenciales que la iniciativa podría enfrentar. En la siguiente fase, se enfocarán en abordar estos retos de manera proactiva.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1PaD7V4Hb8l9z4pM-Er_N022lJ43nzuoA

Pruebas de validación

La validación del modelo de negocio:

Se está evaluando la viabilidad y escalabilidad del negocio, siendo uno de los desafíos principales para RoleMatch la reducción de la dependencia exclusiva de su fundadora. El MVP que se entregará desempeñará un papel crucial al permitir que la iniciativa no repose completamente en una sola persona, garantizando así su continuidad y crecimiento.

En cuanto a la monetización, se planifican ajustes en el modelo actual para mejorar su efectividad y sostenibilidad a largo plazo. Además, se está trabajando en la formulación de una propuesta de valor que sea tanto efectiva como clara y concisa. La idea es comunicar de manera precisa los beneficios y la relevancia de RoleMatch, destacando de manera atractiva su propósito y diferenciándose de otras alternativas en el mercado.

Validación Financiera:

Verificamos la viabilidad y rentabilidad del modelo de negocio, los costos involucrados, proyecciones de ingresos, márgenes de beneficio y flujos de efectivo esperados, para asegurar la sustentabilidad financiera a corto y largo plazo para el crecimiento y la expansión del proyecto.

La validación del experimento:

se realiza por medio de entrevistas con personas profesionales involucradas en bolsas de empleo, encuestas con posibles clientes, personas expertas en contratación Etc. para la validación de los servicios que se ofrecen, además se visita posibles aliados para definir su viabilidad, como cajas de compensación y universidades.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1PaD7V4Hb8I9z4pM-Er_N022IJ43nzu0A

Evolución del Modelo de negocios

El proceso comienza con la elaboración de la propuesta de valor del negocio, un pilar fundamental para comunicar los beneficios y el propósito de los servicios ofrecidos. Esta propuesta es sometida a una revisión por parte del equipo para evaluar su viabilidad y escalabilidad en relación con los objetivos establecidos.

El proceso comienza con la elaboración de la propuesta de valor del negocio, un pilar fundamental para comunicar los beneficios y el propósito de los servicios ofrecidos. Esta propuesta es sometida a una revisión por parte del equipo para evaluar su viabilidad y escalabilidad en relación con los objetivos establecidos. Tras este análisis detallado, se ha determinado que el modelo de negocio se enfocará en dos vertientes: B2B y B2C. Esta decisión se basa en la apertura de dos líneas de negocios destinadas a atender tanto a otras empresas (B2B) como a consumidores finales (B2C). Esta estrategia diversificada busca capitalizar oportunidades en ambos sectores, maximizando así el alcance y el potencial de crecimiento del negocio.

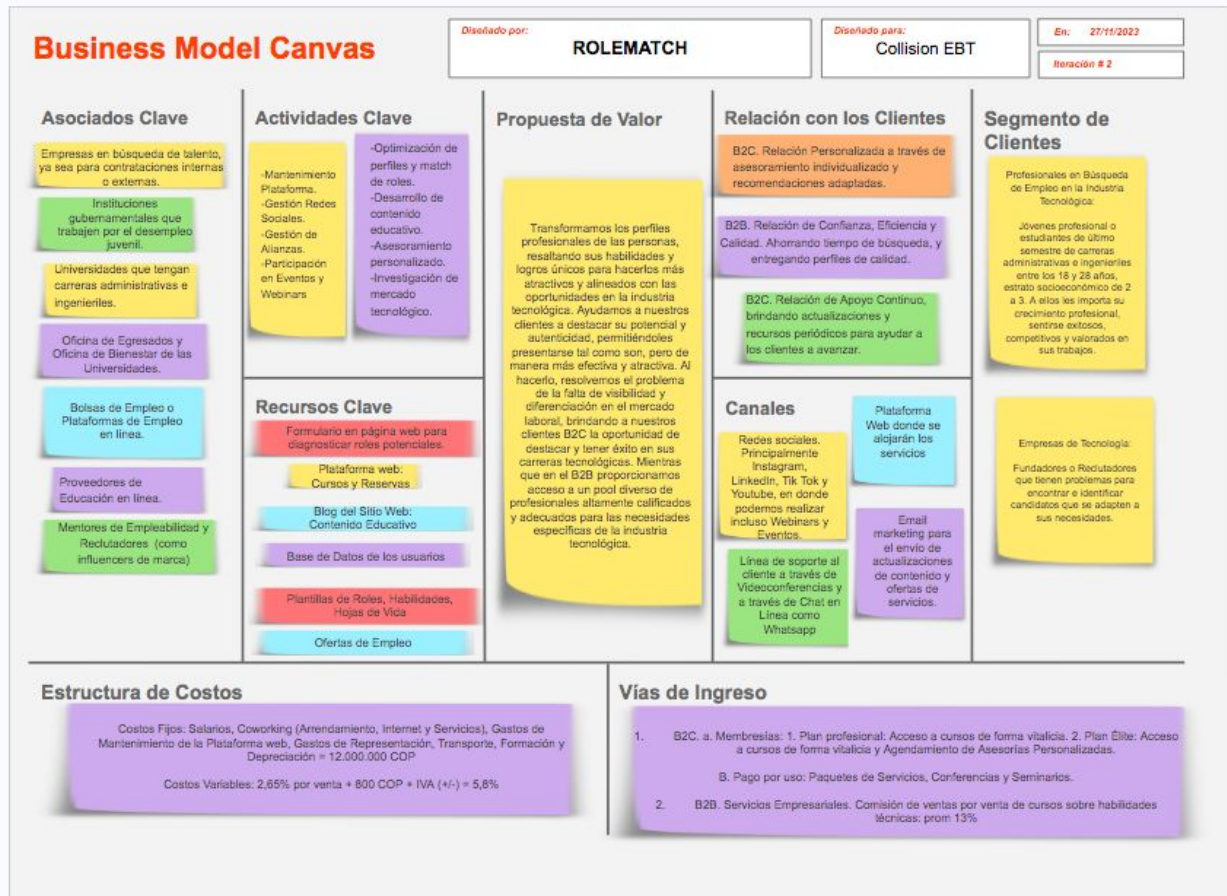
El proceso comienza con la elaboración de la propuesta de valor del negocio, un pilar fundamental para comunicar los beneficios y el propósito de los servicios ofrecidos. Esta propuesta es sometida a una revisión por parte del equipo para evaluar su viabilidad y escalabilidad en relación con los objetivos establecidos. Tras este análisis detallado, se ha determinado que el modelo de negocio se enfocará en dos vertientes: B2B y B2C. Esta decisión se basa en la apertura de dos líneas de negocios destinadas a atender tanto a otras empresas (B2B) como a consumidores finales (B2C). Esta estrategia diversificada busca capitalizar oportunidades en ambos sectores, maximizando así el alcance y el potencial de crecimiento del negocio.

Se están desarrollando estrategias comerciales con la creación de paquetes de servicios específicos para ofrecer al mercado. Además, se están realizando cálculos detallados de costos reales y proyecciones de ventas para asegurar una visión clara y precisa de la viabilidad financiera del negocio.

Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1PaD7V4Hb8I9z4pM-Er_N022IJ43nzu0A

Modelo de negocios Final



Link de evidencia

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1PaD7V4Hb8I9z4pM-Er_N022IJ43nzuoa

Descripción de la Intervención ;Qué? ;Cómo?

Diseño y desarrollo de una plataforma web donde se proporcionará información relevante sobre RoleMatch. La plataforma permitirá a los usuarios completar un formulario inicial, registrarse y adquirir membresías según sus necesidades y preferencias.

Resultado de la intervención

Un aspecto fundamental es que la plataforma contará adaptativo garantizando una visualización óptima en múltiples dispositivos, desde dispositivos móviles como smartphones y tablets, hasta computadoras de escritorio. Este enfoque asegura una experiencia fluida y cohesiva para los usuarios, independientemente de la plataforma que elijan utilizar.



Resultado de la intervención

Comercial

- Dofa
- Estudio de Mercado de la empresa
- Planificación y proyección de ventas

Financiero

- Modelo Financiero
- Modelo de Ingresos
- Estructura de costos

Branding

- Elementos visuales
- Presentación propuesta comercial.
- Manual de marca y logo

Marketing

- Formato Canvas
- Buyer Persona
- Oferta de Valor
- Plan de Marketing

Propiedad Intelectual

Diligenciamiento de formulario para registro de marca y registro código fuente

Link de evidencia

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1BbPceTKUP-1A3VikM9mV8HFdRLO0Cc-M/edit#gid=794983171>

ESTADIO 1. *Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)*

En esta etapa, se ha priorizado la validación del modelo empresarial para reconocer, entender y modelar la iniciativa. Se ha conseguido establecer un vínculo entre los aspectos comerciales y financieros con el fin de gestar un plan de negocio adecuado. Además, se ha detallado del modelo de negocio desde la óptica del marketing y la imagen de marca. Este enfoque completo ha sido esencial para el fortalecimiento de la iniciativa.

Se ha estructurado un modelo de negocio completo. Un logro significativo ha sido la completa estructuración del modelo de negocio. Un hito destacado ha sido reducir la dependencia del emprendimiento exclusivamente de la emprendedora. Este avance es crucial para garantizar la continuidad y el crecimiento del proyecto más allá de la influencia individual.

Describir el estado de madurez no 1 que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento

ESTADIO 1. Métricas focus

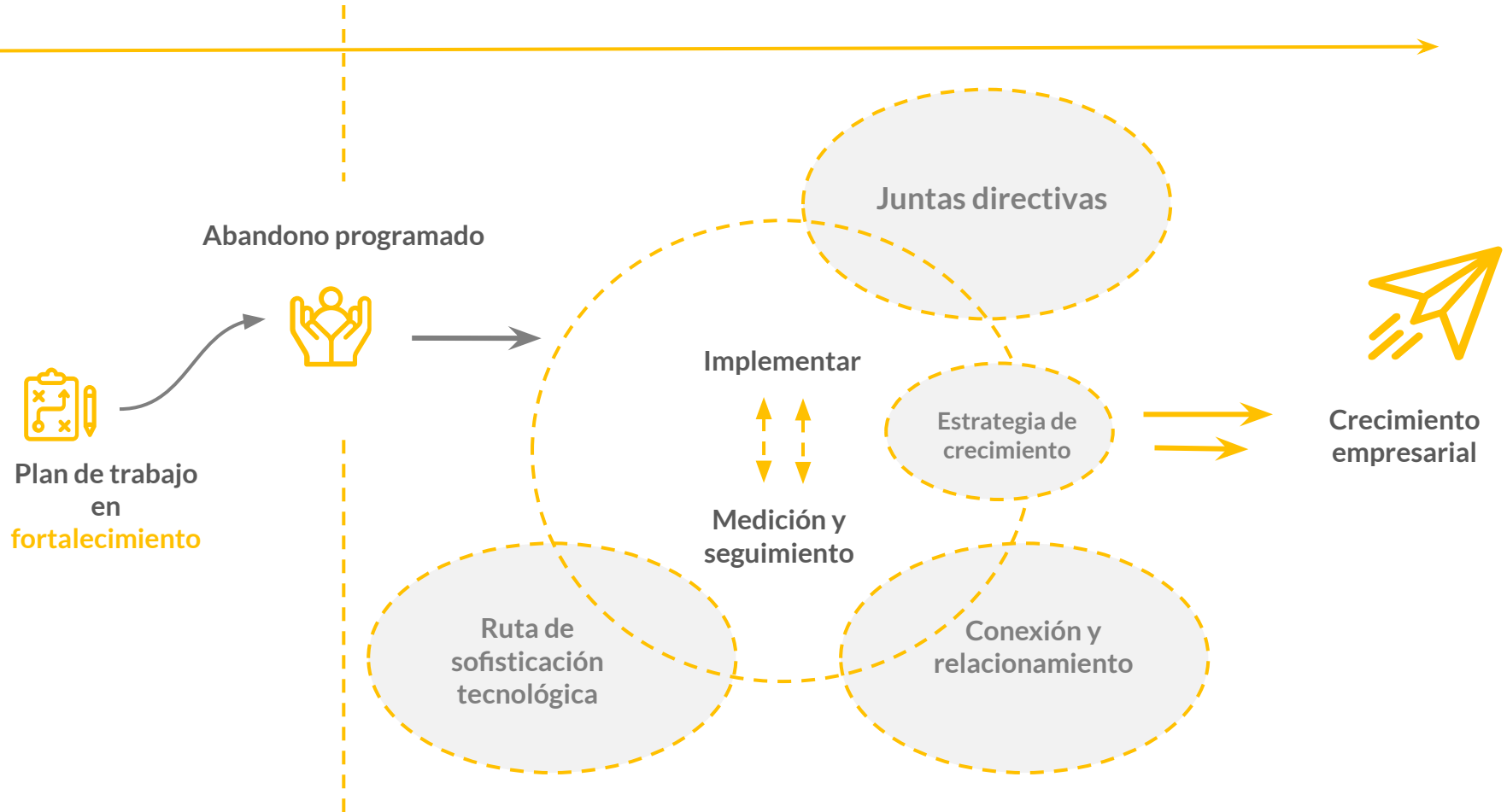
Cuadro de métricas focus

COLLISION EBT									
PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS									
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD/PROYECTO/INICIATIVA		INDICADOR		INDICADOR		INDICADOR		INDICADOR	
I. FASE DE ACOMPAÑAMIENTO					II. DINÁMICA DE CAMBIO				
ÁREA	Estrategia	Acciones	Responsable	Tiempo Generado a semana	MÉTRICA FOCUS	MÉTRICA	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (Semana 14)	Semana 16
INDICADORES DE CALIDAD DE TRABAJO	Definición de competencias, actividades, actividades	Definición de competencias, actividades, actividades	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Métrica de calidad	Definición de competencias, actividades, actividades	100%	100%
MODELO DE MEDICIÓN	Modelo de Medición	Modelo de Medición	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Modelo de Medición	Modelo de Medición	100%	100%
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO	Medición y seguimiento	Medición y seguimiento	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Medición y seguimiento	Medición y seguimiento	100%	100%
SEGUIMIENTO Y MONITOREO	Seguimiento y monitoreo	Seguimiento y monitoreo	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Seguimiento y monitoreo	Seguimiento y monitoreo	100%	100%
INSTRUMENTOS Y COMUNICACIÓN	Instrumentos y comunicación	Instrumentos y comunicación	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Instrumentos y comunicación	Instrumentos y comunicación	100%	100%
TECNOLOGÍA	Tecnología	Tecnología	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Tecnología	Tecnología	100%	100%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Planificación financiera	Planificación financiera	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Planificación financiera	Planificación financiera	100%	100%
IMPLEMENTACIÓN DE ACTIVIDADES Y SEGUIMIENTO DE RESULTADOS	Implementación de actividades y seguimiento de resultados	Implementación de actividades y seguimiento de resultados	Procesos/Actividades/Actividades	4 Semanas	100%	Implementación de actividades y seguimiento de resultados	Implementación de actividades y seguimiento de resultados	100%	100%

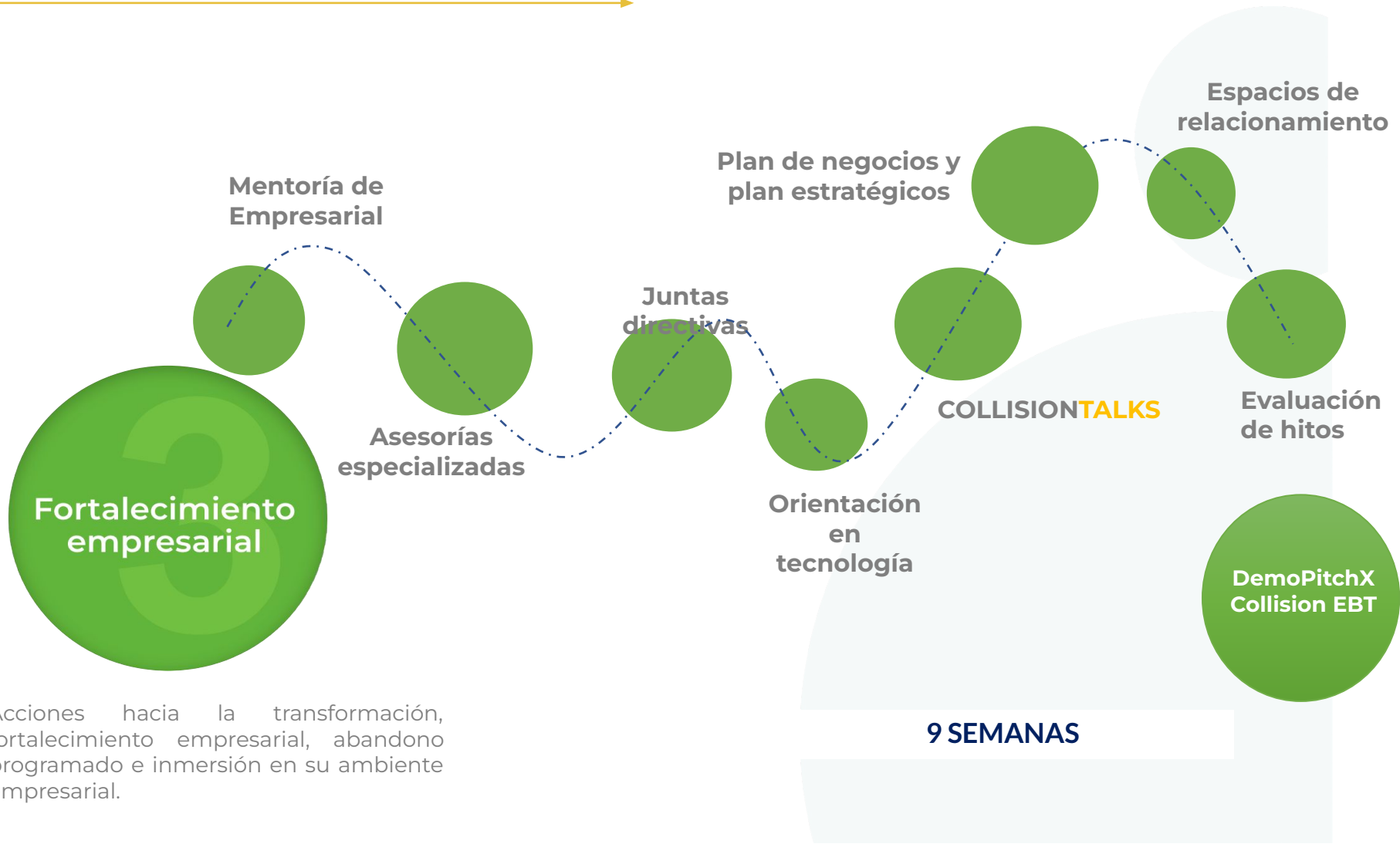
RoleMatch experimentó un proceso de evolución en las diversas áreas que el programa ofreció. La tecnología fue entregada satisfactoriamente a la empresaria, quien la recibieron de manera positiva. Se validó el modelo de negocio a través de actividades en campo y se trabajó diligentemente en cada uno de los entregables establecidos. Este enfoque en la mejora continua y la dedicación en cada etapa del programa ha contribuido al éxito y desarrollo de esta iniciativa

FASE III. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Estrategia de trabajo: Fase III Fortalecimiento empresarial




Fase 3. Actividades



Acciones hacia la transformación, fortalecimiento empresarial, abandono programado e inmersión en su ambiente empresarial.

CRONOGRAMA FASE 3

ACTIVIDAD	OCTUBRE	NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
Mentorías de Negocios					◆		◆		
Asesorías ESPECIALIZADA									
Orientación Técnicas	SESIONES DE ORIENTACIÓN TECNICA (OFFICE HOURS)								
WORKSHOPS TEMATICOS	w1		w2		w3		w4		
Espacios de CON	Conexión empresarial y networking								
JUNTAS DIRECTIVAS	JD1			JD2			JD3		
Kit de protección tecnológica (PI)									
Plan de negocios - Plan estratégico									
DEMO DAY									
	1	2	3	4	5	6	7	8	

Contenido

Fase 3. Fortalecimiento empresarial

- Mentoría empresarial
- Espacios de conexión y relacionamiento
- Juntas directivas
- Workshops & masterclass
- Evaluación de hitos de acompañamiento
- Métricas focus
- Demo Day

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

Nota: En esta sección se debe relatar como se implementó el modelo de intervención, en términos del proceso, hitos y resultados del acompañamiento.

ESTADIO 2. *Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)*

En este período, uno de los hitos más destacados para RoleMatch fue la exitosa validación de su propuesta comercial. El proceso de validación a través de experimentos desempeñó un papel esencial al definir las líneas de negocio de la empresa y al identificar el sector específico al que se dirigía. Este logro no solo consolidó la estrategia comercial de RoleMatch, sino que también brindó claridad sobre el mercado objetivo, permitiendo ajustes precisos y decisiones estratégicas fundamentadas en datos concretos.

Describir el estado de madurez no 2 que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento

*Hilo evolutivo del estado de madurez del
emprendimiento (E0-E1-E2)*

Hilo evolutivo del estado de madurez del emprendimiento (fase 2 y fase 3)

Estadio 0. Identificación del emprendimiento (visión/idea)

Estadio 1. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento- el cambio) (ideación y descubrimiento de negocios)

Estadio. 2. Hitos y resultados de la fase (transformación del emprendimiento – el cambio) (Crecimiento)

Métricas focus finales (fase 2 y fase 3) – (Cuantitativos y cualitativos)

Nota: esta sección es para resumir y relatar el proceso de intervención desde su estadio 0. pasando por el estadio 1. y finalizando con el estadio 2.

La evolución del desempeño empresarial ha sido altamente positiva, marcando un progreso notable al cumplir exitosamente todas las métricas establecidas para esta etapa. Uno de los logros más destacados en este período ha sido la estandarización del emprendimiento, otro hito importante a destacar es el aumento en su facturación .

se priorizó el establecimiento de alianzas estratégicas para abordar este desafío, no sólo proporcionaron un impulso adicional para la empresa, sino que también brindaron oportunidades para diversificar, optimizar y expandir las operaciones. Así, estas colaboraciones han abierto nuevas vías para la empresa, permitiéndole sortear obstáculos y explorar nuevas formas de crecimiento sostenible y escalable.

Describir la transformación y cambio que ha logrado el emprendimiento en términos del proceso, hitos, resultados, logros de acompañamiento desde el estadio 0, 1 y 2.

Métricas focus FINALES

Cuadro de métricas focus

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	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 Cotizaciones	Unidades	1	5
	Interes de compra	Unidades	3	4
	Nuevas Alianzas realizadas	Unidades	1	2

Con RoleMatch

logramos alcanzar los objetivos establecidos al proporcionar todo el material de apoyo necesario y convertir una idea de negocio en un Mínimo Producto Viable (MVP), Además, se hace entrega de una página web, donde el cliente puede tener de primera mano un análisis de su hoja de vida, de esta manera cumplir con la propuesta de valor desarrollada en el programa.



El conocimiento
es de todos

Minciencias



COLLISION^{EBT}

La explosión de la innovación

