

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Amaté			MENTOR SENIOR		INGRITH RODRÍGUEZ		
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 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Definir para cada una de las integrantes los roles y tipo de participación	Realización de documentos tales como estatutos o acuerdos necesarios para definir roles y participación	Equipo de emprendedoras/mentora/ asesor gobierno corporativo	8 semanas	% avance documento	Estructura organica de la iniciativa con roles y perfiles.	Se revisa cumplimiento y participación de cada una de las integrantes con el fin de revisar la participación de las mismas en la iniciativa.	0	100%
MODELO DE NEGOCIOS	Definir modelo de negocio. Establecer relación entre la promesa de valor y el segmento de clientes. Foco principal a la experiencia de usuario	Desarrollar proceso de experimentación con el fin de validar el dolor de clientes y las experiencias que se pueden ofrecer	Equipo de emprendedoras/mentora/ asesores	8 semanas	% avance de modelo de negocio	Un Modelo de negocio	A partir de las características y cambios propios de la iniciativa se define el modelo de negocio basado en las nuevas características de los productos	20%	90%
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Establecer una estrategia comercial para la adquisición de clientes y tipos de relaciones con clientes a través del enfoque de experiencia	Definición de estrategia de adquisición de clientes aplicada a través de construcción de plan comercial.	Equipo de emprendedoras/mentora/ asesores	12 semanas	% de desarrollo de herramientas comerciales	Presentación comercial, embudo de ventas, herramienta comercial e identificación	Se identifican los factores diferenciadores que sobresalen en la propuesta de valor con el fin de resaltarlos en el proceso comercial.	30%	75%
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Revisión de logo y marca integral con el fin de establecer la identidad corporativa que será aplicada a todos los recursos digitales	Revisar la identidad corporativa desarrollada a la fecha y establecer branding y usos sugeridos asociados a la imagen (Marca, logo, brochure, landing page , u otro elemento visual)	Equipo de emprendedoras/mentora/ asesores	8 semanas	% de avance documento de branding y manuales	Contar con un branding y manual de marca	Desarrollo de la identidad gráfica que refleja los atributos del producto y definición de usos alternativos de la marca.	60%	100%
MARKETING Y COMUNICACIONES	Definición de plan de marketing	Desarrollo de estrategia de marketing digital basado en estrategias de crecimiento organico. Priorizar la fidelización de clientes	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	10 semanas	% de desarrollo estrategia de marketing digital	Estrategia de Marketing digital basado en los principales canales	El equipo cuenta con canales de reciente apertura con pocas publicaciones. Se trabaja en la estrategia de uso para obtener métricas favorables	25%	75%
TECNOLOGÍA	Prototipo funcional - desarrollo plataforma tecnológica	Validar con equipo de desarrollo el mockup para construcción de prototipo tecnológico	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de avance de prototipo tecnológico	un prototipo tecnológico apropiado	Se desarrolla prototipo tecnológico tipo market place mediante el cual promover los productos y consecuentemente los procesos de ventas	5%	55%
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Definir estructura financiera inicial	Definir estructura de costos y estrategia de planificación financiera	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	8 semanas	% de desarrollo de modelo financiero	Modelo financiero	Se identifica la estructura de costos base para la definición de precios de productos.	30%	90%
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Desarrollo de documentos de tipo legal necesarios para la venta de productos en caso de ser necesarios.	Revisión de soportes legales necesarios para establecer los acuerdos comerciales especialmente para ventas B2B.	Equipo de emprendedores/mentora/ asesores	12 semanas	% de documentos legales	Desarrollo de documentos necesarios para la venta de productos B2B			