

**PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS**

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		Sistema de Evaluación de Fuerza Muscular (SEFUM)				MENTOR SENIOR	LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO		
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)	Desarrollo del Modelo Corporativo	Definir un modelo corporativo que establezca una estructura con roles definidos por equipos de trabajo	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del modelo corporativo	Un Modelo Corporativo desarrollado en un 100%		No tienen un modelo corporativo definido	
MODELO DE NEGOCIOS	Realizar un Business Model Canvas	Desarrollar el posible modelo de negocio con el que se planea comercializar el producto o servicio, con el propósito de distinguir a los clientes en nichos y segmentos de mercado especializados.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del Business Model Canvas	Business Model Canvas inicial desarrollado en un 100%		No tienen un modelo de Negocio definido	
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Definición de los modelos de monetización y plan comercial	Tracción de mercado, que incluye pruebas de validación, adquisición de usuarios, ventas, alianzas y retención de clientes, además de definir posibles modelos de monetización	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del plan comercial	Plan comercial desarrollado en un 100%		No tienen un plan comercial definido	
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Desarrollar la identidad corporativa, elementos de comunicación y diseño de presentación para fines comerciales.	Colaboración con el asesor de branding para desarrollar la imagen y marca relacionada con el proyecto, definiendo elementos clave como colores, tipografía y otros aspectos esenciales que se recopilan en un manual de marca integral.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo de Manual de Marca	Manual de Marca desarrollado en un 100%		No tienen un manual de marca integral	
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollar un Plan de marketing	Crear estrategias de marketing, incluyendo elementos de comunicación, mapa de empatía, embudo de ventas y análisis de mercado	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del Plan de Marketing	Plan de Marketing desarrollado en un 100%		No se ha implementado ninguna estrategia digital de marketing y ventas.	
TECNOLOGÍA	Desarrollo de un Producto Mínimo Viable (PMV)	Evaluar la viabilidad de crear un Producto Mínimo Viable (PMV) a partir de una solución colaborativa desarrollada en conjunto con el equipo de tecnologico	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo de la solución tecnológica	PMV desarrollado en 100%		Prototipo tecnológico funciona adecuadamente, aún no se ha desarrollado la interfaz de usuario de manera completa y satisfactoria.	
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Plan financiero del proyecto	Modelo financiero, estructura de costos, estructura de ingresos y egresos, margen del servicio, modelación de negocio.	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de desarrollo del plan financiero	Un plan financiero desarrollado en 100%		No tienen un plan financiero	
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Registro de marca y software	Preparación de documentación y revisión con asesoría legal para el registro de marca y software	Empresario / Mentor / Asesor especializado	10 Semanas	% de avance del Registro de marca y software	Registro de marca y software realiado en un 100%		No cuentan con una marca ni software registrado	