

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 14)	Semana 18
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Desarrollo del Equipo Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar y cubrir posibles brechas en las habilidades del equipo.</li> <li>- Fomentar la colaboración y comunicación efectiva dentro del equipo.</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de desarrollo del equipo empresarial	Equipo empresarial desarrollado en un 100%	Se han identificado y abordado posibles brechas en las habilidades del equipo, asegurando una combinación sólida de capacidades. Además, se ha puesto un énfasis especial en fomentar la colaboración y la comunicación efectiva dentro del equipo.	Avances en el desarrollo modelo corporativo	Modelo corporativo
MODELO DE NEGOCIOS	Refinamiento del Modelo de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un análisis exhaustivo del mercado actual.</li> <li>- Validar y ajustar el Business Model Canvas según la retroalimentación del mercado.</li> <li>- Identificar nuevas oportunidades de ingresos y socios estratégicos.</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de diseño y validación en el mercado del Modelo de negocio	Modelo de negocio diseñado y validado en el mercado en un 100%	Se ha realizado un análisis exhaustivo del mercado actual, permitiendo validar y ajustar el Business Model Canvas según la retroalimentación del mercado. Además, se han identificado nuevas oportunidades de ingresos y socios estratégicos.	Modelo de negocios Versión 1	Modelo de negocio diseñado y validado en el mercado
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Consolidación de Relaciones Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer alianzas sólidas con equipos deportivos y organizaciones afines.</li> <li>- Implementar estrategias de retención de clientes.</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% consolidación de relaciones comerciales	Relaciones comerciales consolidadas en un 100%	Establecimiento de alianzas sólidas con equipos deportivos y organizaciones afines, así como la implementación de estrategias efectivas de retención de clientes.	Avances en el desarrollo del plan comercial	Plan comercial
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Consolidación de la Identidad de Marca	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Refinar y fortalecer la identidad corporativa.</li> <li>- Desarrollar materiales de presentación</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de consolidación de la identidad de marca	Identidad de Marca consolidada en un 100%	Refinamiento y fortalecimiento de la identidad corporativa, así como el desarrollo de materiales de presentación coherentes con la marca.	Marca integral definida	Manual de marca
MARKETING Y COMUNICACIONES	Impulso de Estrategias de Marketing Especializadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar campañas de marketing dirigidas a atletas de alto rendimiento.</li> <li>- Optimizar la presencia en redes sociales y plataformas especializadas</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de desarrollo de estrategias de Marketing especializadas	Estrategias de Marketing especializadas desarrolladas en un 100%	Desarrollo de campañas específicas dirigidas a atletas de alto rendimiento, así como la optimización de la presencia en redes sociales y plataformas especializadas.	Apertura de redes sociales para desarrollo de estrategia de expectativa	Plan de Marketing
TECNOLOGÍA	Mejora Continua y Desarrollo Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluar y mejorar constantemente el Producto Mínimo Viable.</li> <li>- Establecer un sistema de retroalimentación con usuarios para mejoras continuas.</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de desarrollo de la solución tecnológica	PMV desarrollado en 100%	Se ha concentrado en la mejora continua y el desarrollo tecnológico.	Alcance definido del desarrollo tecnológico	PMV
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Optimización de la Estructura Financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisar y ajustar el modelo financiero en función de la retroalimentación del mercado.</li> <li>- Diversificar fuentes de ingresos.</li> <li>- Establecer medidas de eficiencia en costos.</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de optimización de la Estructura Financiera	Estructura Financiera optimizada en 100%	Revisión y ajuste continuo del modelo financiero en respuesta a la retroalimentación del mercado. Se han implementado acciones para diversificar fuentes de ingresos y se han establecido medidas de eficiencia en costos.	Estructura de costos definida	Plan Financiero
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Registro de marca y software	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación de documentación y revisión con asesoría legal para el registro de marca y software-</li> </ul>	Empresario / Mentor / Asesor especializado	8 semana	% de avance del Registro de marca y software	Registro de marca y software realizado en un 100%	Preparación detallada de documentación y revisiones en colaboración con asesoría legal.	Avances en el registro de marca y software	Registro de marca