

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		QUANTIFY		MENTOR SENIOR		MAURICIO MEDINA CRUZ				
FASE DE ACOMPAÑAMIENTO		II- DINAMICA DE CAMBIO								
ÁREAS	Estrategia ¿Cuál?	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)	Mario Cogollo Laura Cogollo									
MODELO DE NEGOCIOS	Revisión propuesta de valor y modelo de negocio y Plan estratégico general con enfoque en el proyecto	Desarrollo preliminar de documento con propuesta de valor que incluye mercado, dolor, solución, tecnología empleada y diferencial. Esquema básico de plan estratégico para ser mano a mano con asesor comercial y para la monetización del negocio, definir un plan comercial con enfoque diferencial al público objetivo tanto para proveedores (líderes) y usuarios de la plataforma (corporativos). Incluyendo los dos productos adicionales ofrecidos como SaaS para obtener presupuestos de obra y cronograma de obra.	Mario Cogollo	3 Semanas						
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Integración conceptual de la oferta de productos y servicios en un foco definido y con la premisa de máxima rentabilidad en el menor tiempo posible. Definición de modelo de monetización con estructura ingresos y costos	De la mano del asesor de branding se realizaron pruebas para sugerir el ajuste de la marca tanto de empresa como de producto, considerando la oferta, público objetivo y revisando su viabilidad legal según registro	Mario Cogollo	4 Semanas	Giro de venta	Documentación para estructuración del plan comercial y medición del ciclo de venta, considerando optimización	Se apoya en encontrar el mejor camino posible para integrar suministro de información, cliente, usuario y modelo de monetización			
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Definición de marca para empresa y producto con estructuración de su desarrollo para impulsar su visibilidad y reconocimiento	Junto con las asesorías, debe desarrollarse un plan de comunicación que impulse la comercialización del proyecto y a su vez esté alineado con la misión y visión del plan estratégico de la empresa	Mario Cogollo	3 Semanas	Desarrollo de Metas	Manual de marca	Con base en el análisis de posible público objetivo, se sugiere considerar algunas pasadas para la selección de la marca de empresa y producto			
MARKETING Y COMUNICACIONES	Plan de comunicación y estrategia de visibilidad	Creación, segmentación y perfilación de los buyer persona, con información de valor que será integrada a la estrategia comercial y digital para adquisición y gestión de clientes	Mario Cogollo	3 Semanas			Se trabaja con mayor claridad el drama objetivo, canales de comunicación y alternativas para reducir el máximo el ciclo de venta y potencial recurrencia en el uso de la plataforma			
TECNOLOGÍA	Definición del proyecto tecnológico a desarrollar como MVP Levantamiento de requerimientos y diagrama de flujo Desarrollo y pruebas MVP	Como parte fundamental del desarrollo del MVP, se debe realizar un documento que comprenda el plan de ruta para el desarrollo del software que se necesita	Laura Cogollo	1 Mes	Prototipo MVP	Primer Módulo tipo demo para usar como herramienta comercial	Acompañamiento en revisión de usabilidad y experiencia de usuario de cara al cliente y usuario final			
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Análisis de costos y estudio de mercado (ofertas actuales) Presupuesto del proyecto, integrando lo propuesto en el plan estratégico con proyecciones a mediano y largo	Considerando los resultados de levantamiento con los actores importantes de la industria y el valor asociado a la propuesta, estructurar financieramente el modelo de monetización y proyecciones financieras	Mario Cogollo	3 Semanas			Se apoya know-how de valor en la valoración de empresa tras la estructuración financiera y con base en escenarios posibles de venta con el fin de tener una posible referencia en caso de que se busque			
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Revisión de registro de marca y posible protección de propiedad intelectual asociada a software	Documentación sugerida para incluir en ofertas y contratos que proteja de forma adecuada la propiedad intelectual asociada a la plataforma en servicio.	Mario Cogollo	2 Semanas		Documentación Gobierno Corporativo asociado a protección de propiedad intelectual				