

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL	TOWERS CIM	MENTOR SENIOR	MAURICIO MEDINA CRUZ
---	-------------------	----------------------	-----------------------------

FASE DE ACOMPAÑAMIENTO	II- DINAMICA DE CAMBIO								
------------------------	------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

ÁREAS	Estrategia <i>¿Cuál?</i>	Acciones <i>¿Responden al Como?</i>	Responsable	Tiempo (Semana a semana) <i>¿Responde al cuando?</i>	MÉTRICA FOCUS <i>(Indicador que impacta)</i>	METAS <i>¿Cuantificable y medible en el tiempo?</i>	RESULTADOS DE ACOMPAÑAMIENTO	LINEA BASE (semana 2)	Semana 10
FUNDADORES (EQUIPO DE TRABAJO)	Carlos Tones								
MODELO DE NEGOCIOS	Análisis y reestructuración del modelo de negocios. Plan estratégico general que lleve el producto en desarrollo a ser la base del negocio y su potencial en el mercado.	Poserior a los resultados de las pruebas y los diferenciales reales de producto, construir el modelo de negocio con bases sólidas de mercado, dólar, solución y diferenciales del producto base de la empresa.	Carlos Tones	2 Semanas		Plan de negocios	Se apoya el proceso reestructuración del modelo de negocio con un enfoque más claro y que muestre un potencial de penetración en un mercado tan competitivo y con un uso específico.		
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Integración conceptual de la oferta de producto alcance Desarrollo de componente comercial que apoye la gestión del negocio y potencializa el resultado cuantificado Definición de modelo de monetización con estructura de	Reunir toda la información y progresos en el desarrollo del producto para definir con claridad el nicho de mercado inicial, potenciales clientes y definir un plan comercial estructurado que permita en el mediano plazo presentar una oferta de producto con características diferenciales y valor al mercado.	Carlos Tones	4 Semanas		Plan comercial			
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Definición de marca, mantra y objetivo de posicionamiento	Desarrollo de la mano de la asesoría en la revisión de la marca, creación del manual de marca y plan de desarrollo y posicionamiento gráfico.	Carlos Tones	2 Semanas		Manual de marca			
MARKETING Y COMUNICACIONES	Establecimiento de canales de comunicación Buyer persona Plan de Marketing digital y posicionamiento de marca	Definir el mensaje y posicionamiento de marca con base en la comunicación y objetivos con cada uno de ellos. Exploración de buyer persona asociada al marketing y plan de mercados, para conseguir la estructuración de un plan de marketing digital con objetivos y metas	Carlos Tones	3 Semanas					
	Por ser una industria con una participación muy definida y de poco cambio, se busca establecer unas pautas para establecer una comunicación adecuada y clara para penetrar un nicho de mercado identificado al que el producto se le puede aportar valor diferencial	Construir un manual de comunicación que establezca mensaje, tono y principales claves para construir las ofertas comerciales y la interacción con potenciales clientes del gremio	Carlos Tones						
TECNOLOGÍA	Consolidar toda la información asociada a la investigación, pruebas y resultados asociadas al producto y presentárselas como parte de una oferta comercial contundente en forma virtual.	De la mano de los asesores crear un landing page que presente de forma innovadora la propuesta comercial y el sustento con las pruebas de laboratorio.	Carlos Tones	1 Mes	Resultados de pruebas de laboratorio y validación de cumplimiento de estándares sobre industria asociados a cemento	Documento relacionando pruebas realizadas y resultados obtenidos	Se hace especial énfasis en conseguir en el menor tiempo posible resultados de pruebas en laboratorio que soporte las bondades del producto para ser presentados como evidencia a los clientes en las ventas del producto.		
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Construcción de estructura contable que permita ver con claridad la viabilidad del negocio y como definir una proyección financiera que permita una búsqueda de capital de inversión para la producción requiere revisión de marca para posible registro tanto para	Junto a las pruebas realizadas plasmar de forma preliminar una proyección financiera que incluyan producción, costo de materiales y otros.	Carlos Tones	4 Semanas			permitiendo que el emprendedor desde las pruebas identifique con claridad los números asociados a la posible comercialización de su oferta.		
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	empresa como para producto. Análisis de valor asociado a la investigación científica y patente de formulación de producto.	De la mano del asesor, se realizaron verificaciones de marca, de patente y condiciones asociadas al posible Paper a publicar por la Universidad que ha hecho parte del proceso	Carlos Tones	4 Semanas	Documentación para registro de marca y revisión de patente	Validación de patente y revisión de paper Universitario			