

PLAN DE TRABAJO Y MÉTRICAS FOCUS

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL		FINANCIARECH			MENTOR SENIOR		MAURICIO MEDINA CRUZ		
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)	Maria Cecilia Ardila, Tito Ardila								
MODELO DE NEGOCIOS	Estructuración del modelo de negocio, creación esquema de gobierno corporativo aplicable a la característica de la empresa actual, revisión y definición plan estratégico	Documentar con claridad propuesta de valor, el mercado, planes, investigación de público objetivo. Análisis del proyecto, llevar la ideación a una estructura de empresa que permita ejecutar el modelo de negocio propuesto	Maria Cecilia Ardila	3 semanas		Documento base con propuesta descripción modelo de negocio	Se dio apoyo en la estructuración de la idea de negocio explorando su potencial y dándole foco a su interés asociado a educación y propuesta diferencial		
NEGOCIO Y GESTION COMERCIAL	Análisis del mercado, segmentación de clientes potenciales Alcance y propuesta de valor Desarrollo del componente comercial que apoya la	Documentar con claridad el servicio y comercialmente su presentación Estructurar el proceso de comercialización y plan de trabajo asociado a la presentación del servicio	Maria Cecilia Ardila	5 semanas		Resultados de pruebas de campo para análisis de mercado	Compañero Identificar con claridad el dolor del público objetivo se apoyó en el planeamiento de pruebas que entregan tanto valor al proceso de creación la propuesta		
DISEÑO Y BRANDING TECNOLÓGICO	Definición de marca, manita y objetivo de posicionamiento.	Revisión y asesoría para la definición de la marca	Maria Cecilia Ardila	2 semanas		Propuesta de asesoría branding	Se realizó de la mano del asesor planeando una búsqueda de marca que de ofrezca consistencia a la propuesta comercial y permita facilitar la exposición		
MARKETING Y COMUNICACIONES	Desarrollo de audiencias, buyer persona	Con apoyo de la asesoría desarrollo de la audiencias y caracterización	Maria Cecilia Ardila	3 semanas		Documento detallando buyer persona			
	Definición canales de comunicación	Documentar la estrategia de canales de comunicación adecuados para el servicio y su promoción	Maria Cecilia Ardila	3 semanas					
TECNOLOGÍA	Levantamiento de requerimientos y diagrama flujo Desarrollo MVP en acompañamiento Audacia AI	Diagrama detallado para el análisis de los requerimientos de desarrollo y tiempos estimados Trabajo en conjunto entre la empresa y Audacia AI para la creación del desarrollo para la caracterización de las empresas donde están los potenciales clientes	Maria Cecilia Ardila	1 semana					
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Flujo básico Proyecciones asociados al plan estratégico	Tabla con estructura de costos claros y especificados, con segmentación por rubros Ejercicio de proyección de presupuesto a mediano y largo plazo	Maria Cecilia Ardila	4 semanas		Documento con flujo presupuesto y proyecciones			
PROPIEDAD INTELECTUAL Y MECANISMOS DE PROTECCIÓN	Revisión de registro de marca, Documentación para R/NEOL	Documentación necesaria para el registro de marca y registro de empresa para la prestación de libranzas	Maria Cecilia Ardila	2 semanas		Registro de empresa y R/Neol			