

Anexo 2

Marco Metodológico **APPS.CO – 2022**

Ambiente de Crecimiento **Fase Crecimiento-Tech**



TABLA DE CONTENIDO

1. PROGRAMA APPS.CO	4
2. AMBIENTE DE CRECIMIENTO	5
2.1 ESPECIFICACIONES GENERALES DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH	6
2.1.1 OBJETIVO	6
2.1.2 DIRIGIDO A	6
3. REQUISITOS TÉCNICOS OPERADOR HABILITADO.....	8
3.1 EQUIPO DE TRABAJO.....	8
3.1.1 PERFIL ADMINISTRATIVO Y DE APOYO	8
3.1.2 PERFILES TÉCNICOS Y TECNOLOGICOS	11
3.1.3 PERFILES PARA PANEL DE EVALUACIÓN	18
4. METODOLOGÍA DE ACOMPAÑAMIENTO DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH.....	22
4.1 NIVELES DE ENTREGA DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH.....	22
4.2 ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO.....	23
4.3 ASIGNACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO	25
5. ETAPAS DEL ACOMPAÑAMIENTO CRECIMIENTO-TECH	26
5.1 ETAPA DE CONVOCATORIA.....	27
5.1.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA	28
5.1.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA	30
5.2 ETAPA DE ELECCIÓN.....	33
5.2.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE ELECCIÓN	34
5.2.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE ELECCIÓN	35
5.3 ETAPA DE EJECUCIÓN	35



5.3.1	ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN.....	36
5.4	ETAPA DE CIERRE.....	42
5.4.1	ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN.....	43
6.	SEGUIMIENTO TÉCNICO	47
6.1	DINÁMICA DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL ACOMPañAMIENTO.....	47
6.2	SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO	48



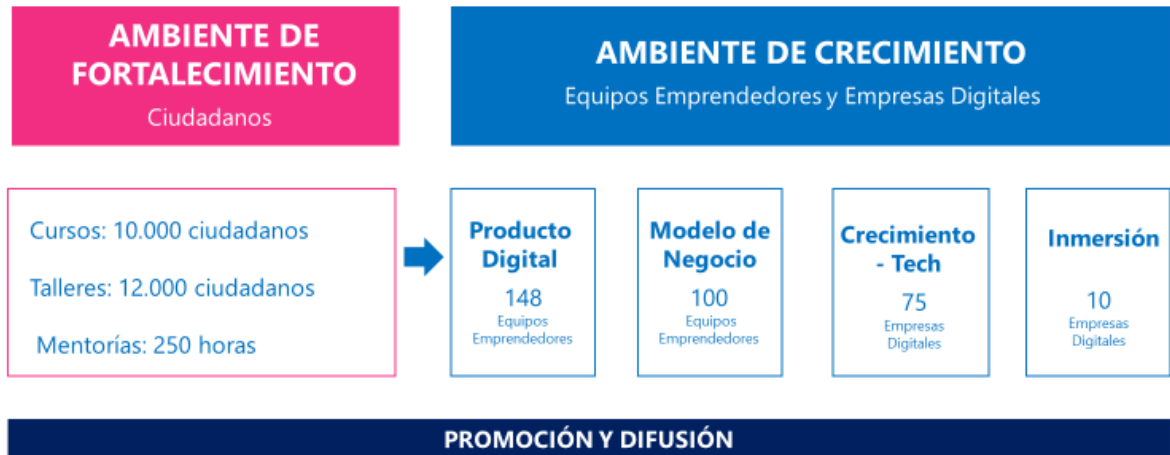
1. PROGRAMA APPS.CO

APPS.CO es un programa que contribuye a la transformación del tejido empresarial, mediante el cual se han llevado a cabo ejercicios orientados al desarrollo y el fortalecimiento de los emprendimientos digitales (plataforma web, aplicación móvil, desarrollo sobre plataforma base o dispositivos de computación interrelacionados a redes de internet – IOT) basados en la creación de valor para el mercado. El programa APPS.CO ha acompañado a más de 4.500 equipos de emprendedores y/o empresas digitales, beneficiando a más de 190.000 personas desde sus inicios en el año 2012.

Para el año 2022 el programa APPS.CO se conforma por AMBIENTE DE FORTALECIMIENTO Y AMBIENTE DE CRECIMIENTO, así:

- Ambiente de fortalecimiento tiene por objetivo sensibilizar y apoyar desde que se tiene la intención de emprender hasta que el futuro emprendedor digital empieza la validación de una propuesta de valor a través de un producto digital propio.
Para esto cuenta con Cursos virtuales gratuitos y asincrónicos, Talleres – SEED, -Semilleros de Emprendimiento Digital y Mentorías virtuales sincrónicas para resolver dudas específicas con un experto en la materia.
- Ambiente de Crecimiento pretende acompañar de forma directa a equipos emprendedores y empresas en su ruta de madurez, que va desde la construcción de la primera versión del producto digital hasta la búsqueda la expansión a mercados internacionales. Esta ruta la hace a través de 4 fases: Producto digital, Modelo de Negocio, **Crecimiento-Tech** e Inmersión





Fuente. Elaboración propia

2. AMBIENTE DE CRECIMIENTO

El **Ambiente de Crecimiento** es el espacio que brinda a los beneficiarios de **APPS.CO** la posibilidad de ser acompañados uno a uno de acuerdo a sus etapas de madurez, a través de diferentes beneficios que le permiten diagnosticar, nivelar, diseñar e implementar estrategias según el objetivo de cada fase del ambiente y en profundidad según las características del negocio digital en intervención.

En primera instancia el equipo emprendedor con una serie de validaciones sobre su idea de negocio digital y partiendo de un primer diseño de su prototipo recibe la primera versión de su PMV (Producto Mínimo Viable) o la mejora en el que ya tenga desarrollado, en la fase **PRODUCTO DIGITAL** aquellos equipos emprendedores que ya tienen su producto digital y que a través de él han conseguido tracción de cliente y con ello ventas, pero aún no tienen un modelo de negocio reciben en la fase **MODELO DE NEGOCIO** acompañamiento de primer nivel a través de juntas de expertos para su definición. En otra instancia, las empresas digitales que cuentan con modelo de negocio, producto digital, tracción, ventas y estructura corporativa, pueden acompañarse en la fase **Crecimiento-Tech** con el fin de encontrar la



sostenibilidad de su negocio digital apoyados en las cinco (5) áreas claves: Mercado, Negocio, Producto, Finanzas y Equipo, de la metodología APPS.CO. Para finalizar las empresas digitales que hayan logrado un nivel de madurez mayor y tengan dentro de su estrategia corporativa la expansión a mercados internacionales, la búsqueda de inversión internacional o la especialización tecnológica pueden participar en la fase **INMERSIÓN**.

En el Ambiente de Crecimiento los beneficiarios cuentan con una ruta de acompañamiento según la madurez de su negocio digital, sin embargo, el acompañamiento NO se da en todas las fases para el mismo beneficiario en la misma vigencia de la oferta, por cuanto el presente documento solo se encuentra desplegado para la fase de Crecimiento-Tech.

2.1 ESPECIFICACIONES GENERALES DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH

2.1.1 OBJETIVO

El objetivo de la Fase Crecimiento-Tech es, diseñar e implementar una estrategia integral de crecimiento en el mercado que lleve a la sostenibilidad financiera de cada empresa digital acompañada, apoyados en una estructura financiera estable, un modelo de negocios sostenible, un modelo de gestión tecnológica eficiente, un equipo de trabajo interdisciplinario organizado, con procesos comerciales y de mercadeo probados en sectores tecnológicos en crecimiento.

2.1.2 DIRIGIDO A

A continuación, se describen las características mínimas de los potenciales beneficiarios:

Serán beneficiarios de las convocatorias que adelanten los Operadores Seleccionados para ejecutar la a fase de la Crecimiento-Tech del Programa APPS.CO. Las Empresas



legalmente constituidas en Colombia que cumplan los siguientes requisitos, las cuales, en adelante se denominarán empresas digitales:

- Que se inscriban a la convocatoria con un equipo conformado por mínimo 2 o máximo 4 personas naturales con roles multidisciplinarios definidos y capacidad de toma de decisiones, todos los inscritos deben pertenecer a la empresa constituida con alguna forma contractual.
- Que la empresa y el equipo de trabajo cuenten con disponibilidad inmediata para vincularse y participar activamente en la totalidad de la fase con un mínimo de 10 horas semanales por mínimo 13 semanas o hasta 14 semanas
- Que la Empresa digital acredite la propiedad intelectual y los derechos patrimoniales de explotación del producto de un producto digital propio.
- Preferiblemente enfocado en tecnologías 4.0 (Inteligencia artificial, ciberseguridad, internet de las cosas, tecnologías móviles y big data). sin limitarse a ellas.
- Acreditar ventas de por lo menos \$10.000.000 (diez millones de pesos) derivadas del producto digital propio y sus usuarios activos. acumulados durante el último año de operación, contabilizado hasta el mes previo a la publicación de la presente convocatoria.
- La empresa debe contar con validación de mercado verificable para su idea de negocio, presentando facturas de venta por concepto del producto digital.
- La empresa no debe estar en un estado financiero de insolvencia o quiebra, o en proceso de liquidación.
- Cada uno de los integrantes del equipo de la Empresa Digital debe contar con acceso a internet, equipos de cómputo disponibles y, sin ninguna restricción para recibir el acompañamiento de forma virtual.

Se elegirán 75 empresas digitales que cuenten con las características anteriores para cada uno de los siguientes grupos de negocios digitales, cuyo producto digital vaya enfocado en alguno de estos sectores:



Grupo	Emprendedores por grupo	Sectores
Grupo 1	25	TravelTech - Cultura -Alimentación- HealthTech - EduTech – Social - Ciencias de la vida – Deportes – Gaming.
Grupo 2	25	Fintech - PropTech - GovTech – Cyberseguridad- - LegalTech
Grupo 3	25	ManufacTech - LogisTech – Industria Textil - MovilidadCiudades Inteligentes – CleanTEch – AgroTech

Se estima por cada grupo un cupo de 25 empresas digitales beneficiarias para un total de 75.

3. REQUISITOS TÉCNICOS OPERADOR HABILITADO

La ejecución de la metodología de la fase de Crecimiento-Tech será acompañada por operadores que cuenten dentro de su equipo de trabajo con los siguientes perfiles como mínimo:

3.1 EQUIPO DE TRABAJO

Presentar el perfil del equipo de trabajo mínimo habilitante requerido con el cual se compromete a ejecutar el contrato. Se validará la información relacionada en el **Anexo No 4 con las hojas de vida y los soportes respectivos** que deberá adjuntar el proponente.

3.1.1 PERFIL ADMINISTRATIVO Y DE APOYO

PERFIL 1	
Cargo	Gerente
Perfil	Profesional con experiencia mínima de cuatro (4) años como gerente o coordinador o director de proyectos de acompañamiento en emprendimiento digital.
Dedicación	Exclusiva para el proyecto.



PERFIL 1	
Cargo	Gerente
Funciones	<p>Es el responsable principal del Operador y el enlace principal de este con iNNpuls Colombia, dentro de sus funciones se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser el canal de comunicación oficial por parte del Operador, debe tenerla capacidad de tomar decisiones durante el acompañamiento. • Velar por la contratación del equipo de trabajo que cumpla con los perfiles solicitados en el presente documento. • Coordinar y gestionar con responsabilidad todos los recursos. • Acompañar la definición de términos de referencia para las empresas beneficiarias. • Revisar el cumplimiento de los requisitos mínimos de las empresas postuladas en los términos de referencia de la convocatoria. • Acompañarse del profesional idóneo para la revisión de documentos legales de los beneficiarios postulados, publicados en los términos de la convocatoria. • Establecer todas las actividades que sean definidas en el presente documento, así como los demás documentos relevantes para la ejecución del acompañamiento. • Coordinar las actividades que apoyen la consecución de la masa crítica de beneficiarios para la ejecución del acompañamiento. • Participar de los comités citados por iNNpuls Colombia. • Elaborar los informes que sean requeridos por iNNpuls Colombia • Responder a los diferentes requerimientos de información y de reportes sobre el proceso. • Evaluar las actividades realizadas por el equipo administrativo y técnico del Operador Reportar oportunamente dificultades y generar procesos de mejora. • Velar por mantener las buenas relaciones entre todos los actores del acompañamiento. • Velar por la ejecución de las alianzas estratégicas con aliados y actores del ecosistema, instituciones públicas o privadas que promuevan oportunidades de relacionamiento o beneficios para las empresas acompañadas. • Coordinar y asistir a todos los eventos en el marco de la ejecución del acompañamiento. • Articular con los mentores y asesores el cronograma de acompañamiento. • Evaluar el desempeño y calidad de todos los roles involucrado en el programa, así como implementar correctivos en caso de ser necesario. • Asignar a los beneficiarios los mentores de acuerdo con su perfil y experiencia temática (según aplique) • Asistir de manera obligatoria a las reuniones de alineamiento técnico, transferencia metodológica y seguimiento administrativo. • Realizar reuniones de despliegue metodológico a los mentores y asesores para garantizar que el servicio prestado por los mentores se esté brindando de acuerdo con las necesidades de las empresas. • Facilitar la detección temprana de riesgos en los beneficiarios acompañados a través del seguimiento a mentores. • Realizar seguimientos periódicos a los mentores y asesores para garantizar la calidad de la mentoría brindada. • Trabajar de forma conjunta para garantizar el cumplimiento de la metodología. • Diseñar actividades para facilitar la interacción entre los equipos emprendedores acompañados por el operador.

PERFIL 1	
Cargo	Gerente
	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar al grupo de mentores para generar los informes del avance de la ejecución, así como el informe final del acompañamiento. • Gestionar la entrega de herramientas, de acuerdo con la disponibilidad y cronograma del acompañamiento. • Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de los acompañados por el operador. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.
Forma de Acreditación	Hoja de vida y soportes que acrediten a la experiencia requerida.

PERFIL 2	
Cargo	Profesional de Comunicaciones
Perfil	Profesional de un programa del núcleo básico del conocimiento según el SNIES de Comunicación social, periodismo y/o afines con experiencia mínimo cuatro (4) años acreditable y demostrable en manejo de comunicaciones internas o externas, creación y seguimiento de estrategias de comunicación, posicionamiento y difusión de proyectos, gestión de medios de comunicación, generación de contenidos en diferentes formatos y presentación de informes.
Dedicación	Exclusiva para el proyecto.
Funciones	<p>Ser el canal de comunicación constante entre el operador e iNNpulsa Colombia, garantizando que ambas partes mantengan una retroalimentación de información relevante y estratégica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicar, acompañar y publicar en los diferentes canales de distribución el plan de comunicaciones, implementando el manual de marca y los lineamientos de comunicaciones de la marca APPS.CO con todo el equipo operador, emprendedores, medios y aliados. • Creación y ejecución de la estrategia de difusión interna y externa del acompañamiento en todas sus etapas (eventos, talleres, actividades de posicionamiento) con base en el plan de comunicaciones general, generando un mayor posicionamiento de la marca y las empresas acompañadas. • Apoyar el plan de medios general de MinTIC e iNNpulsa, gestionando entrevistas, notas y salidas en los diferentes medios regionales y nacionales para posicionar la marca APPS.CO en eventos y los beneficiados durante la convocatoria. • Realizar seguimiento y mantener la comunicación de los equipos acompañados o personas que hayan hecho contacto con las convocatorias, vía Mailing y redes sociales del Operador. • Coordinar y gestionar contenidos de parrilla de redes sociales bajo el lineamiento y estrategias vigentes del área de comunicaciones de iNNpulsa Colombia. • Creación de contenidos escritos como artículos, foto noticias, boletines, comunicados, Talking Points, libretos y guiones sobre casos de éxito, avances, noticias, eventos y demás información relevante sobre APPS.CO y los empresarios acompañados.

PERFIL 2	
Cargo	Profesional de Comunicaciones
	<ul style="list-style-type: none"> • Estructurar, gestionar y coordinar el envío de mailing internos, periódicos (semanales o mensuales) con contenidos en diferentes formatos, logros, noticias y casos de éxito a la base de datos del operador empresarios, emprendedores, medios y aliados, regionales y nacionales. • Gestionar el seguimiento y actualización constante siguiendo las políticas de uso de datos personales, todas las bases de datos que fueran recolectadas en los diferentes canales, actividades y espacios de relacionamiento de público en general, empresarios, equipo, aliados y medios de comunicación, siempre autorizando a iNNpulsa Colombia el uso de estas. • Garantizar el registro de todos los equipos acompañados y equipo operador al portal web www.apps.co para recibir la información oficial. • Coordinar y apoyar junto con el Líder Metodológico la gestión de diagnósticos de comunicaciones, asesorías y espacios de entrenamiento en pitch, expresión oral y manejo de medios. • Gestión del informe mensual de comunicaciones, integrando información sobre todas las actividades realizadas por parte del operador en temas de comunicaciones, medios, redes sociales, eventos y difusión interna o externa, entre otros, relacionados con la convocatoria en sus diferentes etapas y los avances relevantes de los equipos emprendedores acompañados. • Brindar apoyo en todas las actividades que se requieran al área de comunicaciones. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.
Forma de Acreditación	Hoja de vida y soportes que acrediten a la experiencia requerida.

3.1.2 PERFILES TÉCNICOS Y TECNOLÓGICOS

PERFIL 3			
Cargo	Líder metodológico		
Perfil	Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento a empresas de negocios digitales, y adicional que cumpla con una de las dos modalidades que se explican a continuación:		
	<table border="1"> <tr> <td> Modalidad A: Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan logrado ventas iguales o </td> <td> Documentos Requeridos <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada </td> </tr> </table>	Modalidad A: Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan logrado ventas iguales o	Documentos Requeridos <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada
Modalidad A: Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan logrado ventas iguales o	Documentos Requeridos <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada 		

PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	<p>superiores a cien millones de pesos (\$100.000.000) anuales entre el período 2018 - 2021</p> <p>empresa acompañada (5 certificaciones)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique las ventas iguales o superiores a cien millones de pesos (\$100.000.000) anuales durante el período 2018 – 2021. <p>Nota: Las ventas reportadas deberán ser de \$100.000.000 anuales en por los menos 2 de los periodos anuales comprendidos entre 2018 y 2021</p>
	<p>Modalidad B:</p> <p>Empresario o gerente de mínimo una (1) empresa basada en producto digital que haya logrado ingresos iguales o superiores a doscientos millones de pesos (\$200.000.000) durante 12 meses entre el período 2018-2021.</p> <p>Documentos Requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes requeridos. • Certificado de Cámara de comercio de la empresa • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa que certifique ventas iguales o mayores a doscientos millones de pesos (\$200.000.000) durante 12 meses entre el período 2018-2021 • Soporte que acredite la condición de gerente y/o fundador del emprendimiento durante el período de ventas declarado. <p>Nota: Las ventas reportadas deberán ser de \$200.000.000 durante 12 meses en por los menos 2 de los periodos comprendidos entre 2018 y 2021</p>
Dedicación	Exclusiva para el proyecto.

PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
Funciones	<p>Revisar el cumplimiento de los requisitos técnicos de las empresas postuladas, publicados en los términos de la convocatoria a empresarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo la evaluación y selección de empresas a beneficiar con el acompañamiento. • Articular con los mentores y asesores, la estrategia de acompañamiento en torno al cumplimiento del plan de acción definido. • Asignar el mentor y asesores idóneos de acuerdo con el perfil de cada empresa acompañada. • Definir el cronograma con las fechas de las actividades técnicas de acuerdo con la metodología durante el acompañamiento. • Transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo del equipo de mentores y asesores. • Gestionar la entrega de herramientas a la empresa, de acuerdo con las estrategias definidas en su plan de acción, según aplique para la fase de acompañamiento. • Velar por que el servicio prestado por mentores y asesores se esté brindando de acuerdo con las necesidades de las empresas beneficiarias. • Realizar evaluaciones de desempeño y calidad de los mentores y asesores, e implementar correctivos en caso de ser necesario. • Informarse de las decisiones tomadas por los comités directivos y apoyar en la implementación de los planes de acción derivados de cada uno de los beneficiarios. • Trabajar de forma conjunta para garantizar el cumplimiento de la metodología. • Implementar estrategias para mantener las buenas relaciones entre mentores y asesores con cada uno de los equipos emprendedores. • Liderar las estrategias de relacionamiento con los aliados del operador. • Diseñar actividades para facilitar la interacción entre acompañados por el operador y otras empresas acompañadas por el programa APPS.CO. • Coordinar al grupo de mentores para generar los informes del avance de la ejecución del plan de acción de cada empresa acompañada, así como, el informe final con el resultado obtenido durante el acompañamiento, según aplique para la fase de acompañamiento • Elaborar los informes que sean requeridos. • Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de los equipos emprendedores acompañados por el operador. • Participar de las reuniones programadas por el equipo.

PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	<ul style="list-style-type: none"> • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.
Capacidad	Se deberá contar con un (1) Líder Metodológico.

PERFIL 4			
Cargo	Mentor		
Perfil	<p>Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento al crecimiento o aceleración de empresas de negocios digitales y/o de base tecnológica y, que adicional cumple con la siguiente condición:</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital) que hayan logrado ventas iguales o superiores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021</p> </td> <td> <p>Documentos Requeridos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes requeridos. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (5 certificaciones) • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o mayores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021 </td> </tr> </table>	<p>Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital) que hayan logrado ventas iguales o superiores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021</p>	<p>Documentos Requeridos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes requeridos. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (5 certificaciones) • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o mayores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021
<p>Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital) que hayan logrado ventas iguales o superiores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021</p>	<p>Documentos Requeridos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes requeridos. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (5 certificaciones) • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o mayores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) durante 12 meses, entre el período 2018 - 2021 		
Dedicación	Acompañar máximo cuatro (4) empresas de manera simultánea durante la ejecución de la fase.		
Funciones	<p>Realizar el acompañamiento y seguimiento metodológico a la evolución de cada empresa asignada durante la ejecución del acompañamiento en la fase, identificando las dificultades, barreras y situaciones particulares de la empresa, definiendo acciones para superarlas durante el proceso de acompañamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programar y orientar el trabajo semanal de cada empresa asignada en función de la implementación de la metodología. • Identificar y retroalimentar los avances alcanzados por cada una de las empresas asignadas durante el acompañamiento. • Medir el desempeño del equipo y sugerir correctivos en los casos que se requieran, informando oportunamente al Gerente del Operador en caso de ser necesario. 		

PERFIL 4	
Cargo	Mentor
	<ul style="list-style-type: none"> • Despejar inquietudes técnicas y metodológicas que pueda tener los empresarios en su proceso de acompañamiento. • Gestionar las asesorías de cada empresa acorde a sus necesidades y al avance en cada una de las áreas claves requeridas, en caso de contar con este beneficio dentro del acompañamiento. • Realizar estrategias para fomentar la cohesión y motivación de los empresarios hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados. • Apoyar el desarrollo del cronograma del acompañamiento. • Generar los informes de avance frente a las métricas y metas establecidas en el plan de acción, apoyando la consecución de los entregables y resultados del proceso. • Asistir a los comités y a los seguimientos técnicos tomando nota de las observaciones dadas, con el fin de definir planes de acción de ser necesario. • Diligenciar el acta de los comités, relacionando los comentarios y compromisos adquiridos de cada equipo emprendedor asignado. • Diseñar actividades para facilitar la interacción entre los equipos emprendedores acompañados por el Operador. • Generar los informes del avance de la ejecución de cada equipo acompañado, así como el informe final del acompañamiento. • Gestionar la entrega de herramientas, de acuerdo con la disponibilidad y al cronograma dentro del acompañamiento. • Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de los acompañados por el Operador. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.

PERFIL 5	
Cargo	Asesor de Comité Directivo
Perfil	<p>Empresario o gerente con experiencia acreditable mínima de cinco (5) años en cargos directivos o gerenciales en empresas con producto digital y/o preferiblemente con modelo de negocio de base tecnológica, o como socio o fundador de una empresa que cuente con un producto digital y preferiblemente de base tecnológica.</p> <p>Nota: La experiencia no es acumulable en el mismo periodo calendario, es decir que no se puede contabilizar los traslajos.</p>

PERFIL 5	
Dedicación	Disponibilidad para acompañar a máximo 4 empresas asistiendo a los comités de una (1) hora mínima por empresa.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • El asesor debe tener la capacidad de compartir y transferir sus conocimientos en cada comité en el que sea citado. • Entregar recomendaciones y observaciones sobre los avances que está teniendo cada una de las empresas, frente a la ejecución aprobada. • Brindar contactos y validar a las empresas ante los mismos. • Generar avales en función del desempeño. • Apoyar la construcción y aprobación de la estrategia representada en el plan de acción de las empresas asignadas en sus respectivos comités. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Anotaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada empresa beneficiaria deberá tener dos (2) asesores a comité directivo en la fase Crecimiento-Tech • Cada comité tendrá una duración mínima de una (1) hora
Soportes requeridos	Hoja de vida y soportes de experiencia (certificados y/o contratos).

PERFIL 6	
Cargo	Asesor Técnico
Perfil	<p>Persona con experiencia de mínimo cinco (5) años en las áreas específicas de: Estrategia, Mercadeo o Marketing Digital, Aspectos Jurídicos, Aspectos Tributarios, Gestión Comercial, Contabilidad, Finanzas, Comunicaciones, Experiencia de usuario o Infraestructura o Front end web o Back end web o Móvil iOS o Móvil Android o UI o UX como esenciales, y/o la temática que sea identificada como necesaria.</p> <p>Con experiencia de mínimo 2 años como asesor, mentor y/o profesor, que acredite su capacidad para transferir conocimientos especializados. Se aclara que estos 2 años no implican experiencia adicional a la señalada en el párrafo anterior.</p>
Dedicación	Por demanda, de acuerdo con el número de empresas comprometidas a acompañar.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Definir y entregar el alcance de la asesoría (actividades a desarrollar, temáticas a abordar, resultados esperados) una vez se cuente con la necesidad identificada. • Apoyar en la construcción del Diagnóstico a las empresas seleccionadas para el acompañamiento, según aplique para cada fase. • Definir junto con las empresas los elementos de su competencia con respecto a la estrategia comercial para establecer y proponer nuevos caminos y soluciones

PERFIL 6	
Cargo	Asesor Técnico
	<p>ante las dificultades que haya encontrado en el área específica, según aplique para cada fase.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregar el resultado de la asesoría brindada en los tiempos y alcances establecidos. • Realizar seguimiento a los compromisos, en su área de acción, informando al líder metodológico el no cumplimiento de estos. • Brindar herramientas metodológicas y prácticas, a partir de las necesidades de las empresas, para que desarrolle actividades específicas encaminadas al cumplimiento del plan de acción, de acuerdo con su experticia. • Participar por demanda en donde sea solicitado. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Nota: Un profesional podrá desempeñarse en el rol de asesor técnico en más de un área y hasta dos (2) relacionadas, en caso de cumplir con las características de experiencia definidas para cada uno.</p>
Soportes requeridos	Hoja de Vida y Soportes asociados a la experiencia requerida.

PERFIL 7	
Cargo	Asesor Tech
Perfil	Profesional de un programa del núcleo básico del conocimiento según el SNIES de Ingeniería de sistemas, telemática y afines, y con mínimo tres (3) años de experiencia como arquitecto de soluciones o arquitecto de software. Indispensable que cuente con conocimiento en tecnologías entre las que pueden estar: IoT, Ciberseguridad, Big Data o Block chain, Inteligencia artificial o Machine learning, entre otras.
Dedicación	Por demanda, de acuerdo con el número de horas asignadas por equipo acompañado
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Definir y entregar el alcance de la asesoría (actividades a desarrollar, temáticas a abordar, resultados esperados) una vez se cuente con la necesidad identificada. • Definir junto con las empresas los elementos de su competencia con respecto al producto digital para establecer y proponer nuevos caminos y soluciones ante las dificultades que haya encontrado en el área específica. • Realizar asesorías técnicas respecto al producto digital del equipo acompañado. • Emitir conceptos o sugerencias respecto del producto digital del equipo acompañado que permitan fortalecer y/o mejorar la escalabilidad, usabilidad y/o arquitectura de la solución.



	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar el resultado de la asesoría brindada en los tiempos y alcances establecidos. • Realizar seguimiento a los compromisos, en su área de acción, informando al líder metodológico el no cumplimiento de estos. • Brindar herramientas técnicas y prácticas, a partir de las necesidades de la empresa, para que desarrolle actividades específicas encaminadas al cumplimiento del plan de acción, de acuerdo con su experticia • Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de las empresas acompañados. • Participar de las reuniones programadas por el equipo. • Diligenciar y firmar el acuerdo de confidencialidad. • Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.
Soportes requeridos	Hoja de Vida y Soportes asociados a la experiencia requerida.

Notas:

- No se permite que una misma persona asuma más de un rol dentro de una misma propuesta. Sí se evidencia que una misma persona se encuentra en dos (2) roles de la misma propuesta, se rechazará la propuesta.
- No se permite que una misma persona asuma más de un rol y/o el mismo rol en propuestas seleccionadas para el Programa APPS.CO – Fase de Crecimiento-Tech. Sí se evidencia que una misma persona se encuentra en dos (2) equipos de trabajo seleccionados, se solicitará su cambio previo a la suscripción del contrato.
- El proponente seleccionado deberá garantizar que los cambios en el equipo de trabajo que se puedan presentar no paralizarán o retrasarán el desarrollo normal del contrato. En todo caso cualquier cambio o inclusión en los miembros del equipo de trabajo, deberá cumplir como mínimo con el perfil establecido en el numeral 3.1. y con el visto bueno de INNPULSA COLOMBIA.

3.1.3 PERFILES PARA PANEL DE EVALUACIÓN

Perfil evaluador	Descripción	Funciones
Evaluador externo	Profesional con experiencia mínima de tres (3) años en cargos directivos o gerenciales	-Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación.



Perfil evaluador	Descripción	Funciones
	<p>en empresas con un producto digital o modelo de negocio de base tecnológica, o que sea socio y/o fundador de una empresa con producto digital o de base tecnológica, la cual debe acreditar mínimo tres (3) años de constitución. Este evaluador no puede tener relaciones contractuales con el operador al momento de realizar el panel de evaluación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Asignar la puntuación acorde con los criterios y subcriterios de evaluación de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. - Diligenciar y firmar las actas de evaluación de cada una de las empresas en el panel respectivo. - Diligenciar y firmar el acuerdo de confidencialidad. - Informar de ser necesario, si hay una limitación en el proceso de evaluación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Notas:</p> <p>a) Toda información proporcionada por los integrantes de la empresa evaluada es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores estarán condicionados a cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.</p> <p>b) La sustentación de los proyectos podrá ser grabada, razón por la cual, desde la postulación del equipo emprendedor o empresa se entiende aceptada esta condición.</p>
<p>Evaluador del equipo de trabajo del operador</p>	<p>Gerente y/o líder metodológico del operador</p>	<p>Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asignar la puntuación acorde con los criterios y subcriterios de evaluación de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. - Diligenciar y firmar las actas de evaluación de cada una de las empresas en el panel respectivo.

Perfil evaluador	Descripción	Funciones
		<ul style="list-style-type: none"> - Diligenciar y firmar el acuerdo de confidencialidad. - Informar de ser necesario, si hay una limitación en el proceso de evaluación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Notas:</p> <p>a) Toda información proporcionada por los integrantes de la empresa evaluada es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores estarán condicionados a cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.</p> <p>b) La sustentación de los proyectos podrá ser grabada, razón por la cual, desde la postulación del equipo emprendedor se entiende aceptada esta condición.</p>

Perfil evaluador	Descripción	Funciones
Evaluador tecnológico de producto	Profesional en áreas de TI, dos (2) años de experiencia como arquitecto empresarial o líder de TI y experiencia de un (1) año en proyectos de arquitectura de soluciones o arquitectura de sistemas de información o arquitectura de infraestructura tecnológica.	<ul style="list-style-type: none"> -Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación. -Realizar la evaluación desde el componente de tecnología y asignar la puntuación acorde con los criterios y subcriterios de evaluación dispuestos en los términos de referencia de la convocatoria. -Diligenciar y firmar las actas de evaluación de cada una de las empresas en el panel respectivo. -Diligenciar y firmar el acuerdo de confidencialidad. -Informar de ser necesario, si hay una limitación en el proceso de evaluación debido a posibles conflictos de intereses. -Realizar la revisión de los términos de referencia respecto a los criterios de evaluación previo al inicio de los paneles. Notas: a) Toda información proporcionada por los integrantes de la empresa evaluada es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores estarán condicionados a cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.
Garante iNNpulsa Colombia	Delegado de iNNpulsa Colombia.	Velar por la realización del proceso de forma correcta
Garante MinTIC	Asesor del MinTIC	Velar por la realización del proceso de forma correcta

3.2. REQUISITOS TECNOLÓGICOS



El proponente deberá contar con herramientas y/o plataformas digitales propias o de terceros que permitan realizar un acompañamiento virtual a las empresas digitales con las siguientes funcionalidades:

1. Agenda: Agendamiento de las sesiones.
2. Actividades: Asignar sesiones para una fecha requerida.
3. Almacenamiento: Cargar el resultado de la actividad con un espacio ilimitado para cargar archivos para cada miembro del equipo.
4. Video conferencia: Herramienta y/o plataforma donde se puedan realizar las sesiones conjuntas y almacene la evidencia en audio y video una vez terminada la sesión y/o reunión.
5. Notas: Toma de notas durante la sesión, que permita ser consultada de manera online por parte del equipo de iNNpulsa Colombia.
6. Foro: Foro de preguntas, que permita consulta online por parte de iNNpulsa Colombia.
7. Gestión KPI's: Herramienta y/o plataforma que permita generar tableros de control con las estadísticas de seguimiento de los indicadores de las empresas acompañadas, el cual debe permitir visualizar y descargar las bases de datos y los datos de las empresas por parte de iNNpulsa Colombia.
8. Contenido digital propio disponible online: Herramienta y/o plataforma donde se encuentre el contenido digital propio del interesado; ejemplo: Videos explicativos de diversos temas relacionados con la fase.

4. METODOLOGÍA DE ACOMPAÑAMIENTO DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH

La propuesta de valor de la fase Crecimiento-Tech es la orientación personalizada a nivel estratégico, táctico y operativo para identificar y superar las brechas que impiden encontrar la tracción necesaria para que la empresa crezca de forma balanceada, atendiendo oportunidades y/o retos de impacto a nivel social y económico dados por la apropiación tecnológica en sectores específicos.

4.1 NIVELES DE ENTREGA DE LA FASE CRECIMIENTO-TECH



- **Nivel estratégico:** Se define un órgano de estrategia basado en un comité directivo que orienta en el proceso de creación del plan de acción de las empresas que apoyará la toma de decisiones desde una visión global (visión macro hacia el mercado y micro hacia las acciones) que se verá reflejada en el plan de nivelación y plan de implementación.
- **Nivel táctico:** La empresa contará con un mentor que la orienta de manera permanente, haciendo seguimiento semanal como guía, consejero y aliado para asegurar que las decisiones tomadas se materialicen en acciones concretas y con la asesoría especializada en las áreas claves del emprendimiento.
- **Nivel operativo:** En este nivel se encuentra el ambiente de fortalecimiento en la página APPS.CO que ayuda el desarrollo de las habilidades y talentos a través de formación teórico-prácticos en conceptos, procesos, métodos, buenas prácticas y herramientas.

Como parte del acompañamiento, el operador soporta técnica y administrativamente todo el proceso, también garantiza la calidad en función de los entregables.

iNNpulsa Colombia diseñará las herramientas documentales bajo las cuales realizará el seguimiento a cada empresa beneficiado durante el acompañamiento.

4.2 ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO



ACTIVIDADES	PROCESOS
<p>MENTORÍA</p> <p>Proceso de acompañamiento realizado a través del mentor, en el que se generan actividades conjuntas con el equipo emprendedor según la etapa de acompañamiento, haciendo seguimiento para asegurar que se materialicen acciones concretas que maximicen la ejecución de la fase.</p>	<p>Operador – Mentor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acordar un horario de mentoría entre el mentor y equipos emprendedores acompañados. • Ejecutar el número de horas sugerido por equipo emprendedor acorde a la etapa de acompañamiento. • El operador debe asegurar las condiciones de conectividad y estabilidad de la plataforma de las sesiones virtuales. <p>Operador- Gerente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El gerente debe evaluar el desempeño y calidad del mentor, así como implementar correctivos en caso de ser necesario. <p>Emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asiste y participa activamente de las sesiones de mentoría y atiende las recomendaciones y las tareas del mentor.
<p>ASESORÍAS TÉCNICAS</p> <p>Asesorías por horas en áreas específicas para resolver inquietudes y/o generar planes de acción ante problemáticas o retos de la operación de los equipos emprendedores acompañados o ante la implementación del plan de acción establecida por el comité directivo y/o el mentor.</p>	<p>Operador – Asesor Técnico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programación oportuna de las asesorías técnicas por demanda durante el acompañamiento. • Aprobación de la distribución de horas acorde a la etapa de acompañamiento. • Ejecutar las horas de asesorías contratadas <p>Operador- Gerente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El gerente debe evaluar el desempeño y calidad del asesor, así como implementar correctivos en caso de ser necesario. • El perfil de los asesores y su enfoque debe ser por demanda según las necesidades del equipo emprendedor. • El Operador debe asegurar las condiciones de calidad de las sesiones virtuales. <p>Equipo emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asiste y participa activamente de las sesiones de asesoría. • Atiende las recomendaciones y cumple con los ejercicios propuestos en la asesoría.

ACTIVIDADES	PROCESOS
<p>COMITÉ DIRECTIVO</p> <p>Órgano de gobierno corporativo que orienta el proceso de planeación estratégica, aprueba el plan de acción y realiza seguimiento periódico a la ejecución.</p>	<p>Operador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agendar y coordinar la realización del comité directivo. • Confirmar la asistencia de los asesores expertos, mentores e integrantes de la empresa beneficiada. • Desarrollar el comité directivo en la hora planteada. • Preparar previamente a los equipos emprendedores para comunicar asertivamente los avances..

4.3 ASIGNACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO

La oferta de servicios de acompañamiento a las empresas se entregará de acuerdo con la pertinencia de estos para cada empresa de la siguiente forma:

El operador deberá seleccionar a las empresas a acompañar por medio de la implementación del marco metodológico, los procesos administrativos y de promoción y difusión definidos por iNNpulsa Colombia.

Para todas las empresas, se deben realizar las actividades definidas en el presente documento. Para lo cual existen los siguientes beneficios acorde para cada ciclo:

Oferta - Beneficios		(N. Horas por equipo emprendedor)	Observaciones
Acompañamiento	Mentorías	Mínimo Treinta (30) horas	Las empresas digitales deben recibir las horas de mentoría en su totalidad y en el momento planeado para garantizar el avance y crecimiento durante el acompañamiento.
	Asesorías	Mínimo veinte (20) Horas	Las empresas digitales deben recibir las horas de asesoría según la necesidad y su

Oferta - Beneficios		(N. Horas por equipo emprendedor)	Observaciones
			visión, como del equipo asesor junto con su mentor
	Asesorías Tech	Mínimo Once (11) horas	Las empresas digitales deben recibir las horas de asesoría según la necesidad y su visión, como del equipo asesor junto con su mentor
	Comités Directivos	Cuatro (4) horas; equivalentes a cuatro (04) sesiones	Las empresas digitales deben recibir como mínimo 1 (una) hora correspondiente a 1 (un) Comité directivo durante 4 sesiones a lo largo del acompañamiento.

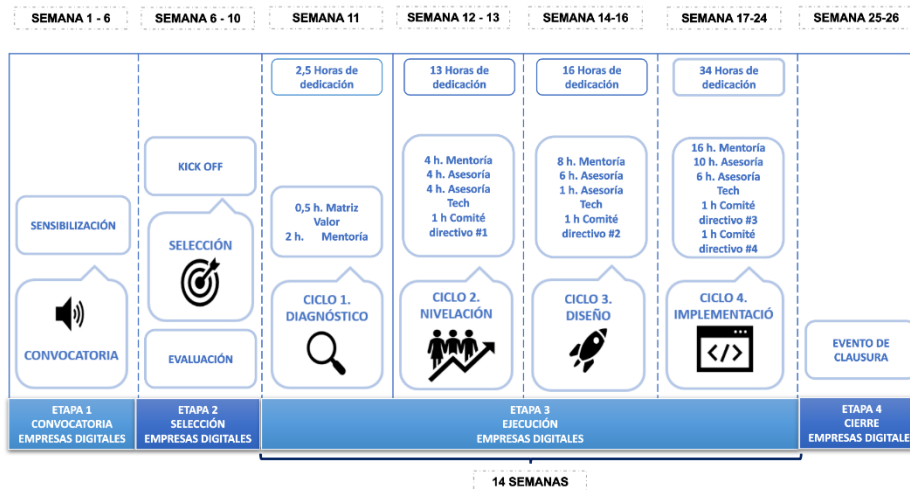
5. ETAPAS DEL ACOMPAÑAMIENTO CRECIMIENTO-TECH

La fase Crecimiento-Tech que cuenta con las siguientes cuatro (4) etapas:

- **ETAPA 1** – Convocatoria empresas digitales
- **ETAPA 2** - Selección de las empresas beneficiarias
- **ETAPA 3** - Ejecución
- **ETAPA 4** - Cierre



FASE CRECIMIENTO TECH



Elaboración propia. En esta figura se ilustra 26 semanas que durará la fase, de las cuales mínimo 14 semanas son de ejecución, es decir, acompañamiento a las empresas digitales beneficiarias.

5.1 ETAPA DE CONVOCATORIA

Consta de 3 momentos:

- **Sensibilización:** El objetivo es dar a conocer la oferta a las empresas digitales interesadas sobre cómo pueden participar en la convocatoria.
- **Inscripción:** Tiene como objetivo que las empresas digitales beneficiarias conozcan los requisitos y criterios de selección de la convocatoria, apoyar la divulgación de las actividades encaminadas a brindar información adicional sobre la postulación.
- **Verificación:** El equipo operador soportado por iNNpuls Colombia revisará y verificará el cumplimiento de los requisitos mínimos de las empresas digitales postuladas hasta el cierre de la convocatoria.

El operador debe desarrollar todas las actividades que sean necesarias para que las convocatorias sean abiertas con suficiente tiempo de anticipación, teniendo en cuenta sus condiciones particulares, con el fin de garantizar la



inscripción de postulados esperados, así como el criterio para el desempate en caso de existir. Todo lo anterior garantizando siempre la trazabilidad de la información y la cantidad de beneficiarios mínima.

Para todos los casos de convocatoria se debe incluir el siguiente texto: “La postulación a la presente convocatoria no implica obligatoriedad, ni compromiso alguno de parte de MinTIC, ni de iNNpulsa Colombia para asignar recursos, no generará derecho a recibir apoyo económico u otro tipo de beneficios”

5.1.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA

PROCESO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
Sensibilización	Diseñar estrategias de difusión masiva de la convocatoria a la comunidad en general y a los grupos de interés como por ejemplo y sin limitarse a: <ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de emprendimiento • Asociaciones del sector TI • Áreas de emprendimiento en Universidades • Facultades de Ingeniería de Sistemas y afines. 	Evidencia de las campañas de difusión realizadas a la comunidad en general a través de reportes de remisión de mensajes, redes sociales, webinars, entre otros soportes que acrediten el cumplimiento de la actividad.	Una vez finalizada la etapa de Sensibilización, como parte del informe técnico que aplique.

PROCESO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
	Diseñar, programar y desarrollar las actividades de sensibilización y aclaración de dudas para la postulación de los beneficiarios, por ejemplo, talleres de sensibilización y socialización sobre la fase y la documentación requerida en el proceso de convocatoria.	Evidenciar las actividades de sensibilización realizadas, a través de un documento que indique los postulantes atendidos (datos de contacto del integrante y emprendimiento al que pertenece).	Una vez finalizada la etapa de sensibilización, como parte del informe técnico que aplique.
Inscripción	Solucionar las dudas sobre el proceso de Inscripción, alistamiento de documentos y cumplimiento de requisitos mínimos.	Informe con la evidencia del acompañamiento prestado a los interesados en torno a la solución de dudas frente al proceso de inscripción.	Una vez finalizada la etapa de sensibilización como parte del informe técnico que aplique.
Verificación	Revisar y verificar el cumplimiento de los requisitos mínimos entregados por los postulados a cada convocatoria.	Informe con la documentación de los postulados con el resultado del cumplimiento de los requisitos mínimos. El informe corresponde a un formato base de datos estructurada con los datos de los equipos emprendedores y/o empresa y los criterios definidos como requisitos mínimos.	Una semana antes de la realización de la evaluación.

PROCESO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
		·Entrega de todos los documentos del proceso de inscripción y evaluación de los equipos emprendedores/empresa, cargada en la carpeta online previamente definida para tal fin.	
	En caso de que el ejecutor identifique incumplimiento en algún requisito, éste debe retroalimentar y orientar a la empresa con claridad sobre el (los) requisito (s) que no cumpla (n) y solicitar los ajustes si estos son subsanables, lo anterior, de conformidad con los términos de referencia definidos para la convocatoria respectiva.	·Informe de relación de las comunicaciones de notificación y orientación a los equipos emprendedores, o empresas que no cumpla (n) el (los) requisito (s). ·Entrega de todos los documentos del proceso de inscripción y evaluación cargada en la carpeta online previamente definida para tal fin.	Una semana antes de la realización de la selección.

Los postulados que cumplan con los requisitos mínimos serán convocados para la etapa de selección.

5.1.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA



ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
Creación y gestión de base de datos con empresas interesadas.	Base de datos de los interesados en la convocatoria	Una entrega al iniciar el proceso de sensibilización.
<p>Creación y gestión de base de datos de aliados del ecosistema emprendedor que sirvan de canales de difusión como por ejemplo y sin limitarse a:</p> <p>Actores relevantes del ecosistema emprendedor. Entidades públicas tales como Alcaldías, Secretarías o Gobernaciones. Agremiaciones, asociaciones o centros de emprendimiento o del sector TI. Universidades, incubadoras o aceleradoras. Facultades de Ingeniería de Sistemas y afines. Redes de emprendimiento o innovación regionales o nacionales. Servirá de insumo durante el programa de acompañamiento.</p>	Base de datos aliados de difusión.	Una entrega al iniciar el proceso de sensibilización se debe actualizar en el momento en que se evidencie un nuevo actor.
<p>Creación y gestión de base de datos de medios de comunicación digitales y tradicionales que sean referentes del ecosistema emprendedor y que sirvan de canales de difusión como por ejemplo y sin limitarse a:</p> <p>Periódicos y revistas digitales o tradicionales. Canales de televisión. Emisoras digitales o tradicionales. Portales de contenidos digitales tipo Podcast o vídeo (Youtube). Líderes de opinión del ecosistema emprendedor. Servirá de insumo durante todo el programa de acompañamiento.</p>	Base de datos de medios de comunicación.	Una entrega al iniciar el proceso de sensibilización se debe actualizar en el momento en que se evidencie un nuevo actor

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
<p>Redacción de comunicado con información sobre la convocatoria, sus beneficios, fechas, frase clave de la representante de vocero del Ministerio TIC, el Ejecutor e información de contacto o inscripción para envío masivo a base de datos publicación en redes sociales y web.</p>	<p>Comunicado Links de publicación web</p>	<p>Mínimo (3) cuartillas distribuidas así:</p> <p>Expectativa (1). Convocatoria (1). Cierre (1).</p> <p>Pueden generarse comunicados regionalizados o Sectorizados de acuerdo con las zonas y sectores de interés e infografías sobre los resultados.</p>
<p>Gestionar comunicados, giras de medios y oportunidades de difusión de la convocatoria en diferentes canales tradicionales o digitales</p>	<p>Medios Informe de gestión y salida en medios en formato de monitoreo.</p>	<p>Una salida en medios semanal.</p>
<p>Gestión y cubrimiento de actividades de difusión e interacción virtuales con el fin de compartir los requisitos, beneficios con la comunidad en general, aliados y medios e invitar a las empresas interesadas sobre cómo pueden participar en la convocatoria.</p> <p>Sesión Informativa: sensibilizar a la comunidad sobre cómo pueden participar en la convocatoria. -Expectativa Taller de Sensibilización y Socialización: Ofrecer información detallada del proceso de inscripción a los emprendedores - Convocatoria Sesiones 1 a 1 con los candidatos: Aclarar dudas, revisar y ajustar los documentos solicitados en los términos de la convocatoria. - Cierre</p> <p>En el caso de ser virtual siempre debe ser a través de un canal digital (live de Facebook o YouTube). En el caso de las sesiones 1 a 1 se realizarán a través de videollamada.</p>	<p>Actividades de difusión Evidencias, informes y Formato de registro y asistencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.</p>	<p>Tres (3)</p> <p>Expectativa (1). Convocatoria (1). Cierre (1).</p>

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
Plan de pauta digital	Informes de ejecución de pauta desde cuentas propias de cada operador con KPIS e inversión.	1 vez (Convocatoria)
Entrega de un informe que recopile la información anteriormente descrita.	Informe general.	1 vez al mes

Lineamientos de marca:

- El diseño y desarrollo de los artes deberán ser realizados en alta resolución, su diseño y desarrollo serán responsabilidad del operador. Estas piezas deben ser aprobadas por iNNpulsa Colombia y MinTIC antes de ser producidas y difundidas.
- En caso de que se realicen cambios en los logos de Gobierno, iNNpulsa Colombia entregará la actualización al operador, quien estará en la obligación de ajustar todas las piezas digitales y aquellas físicas que no hayan sido aprobadas ni producidas.
- Todas las actividades de promoción asociadas al proyecto se deberán adelantar de manera concertada con iNNpulsa Colombia.
- Los insumos de promoción y difusión que se produzcan en el marco del programa pueden ser sujeto de variación del formato.

5.2 ETAPA DE ELECCIÓN

Consta de 3 momentos:



- Evaluación (Panel): Valoración de las empresas digitales sobre el cumplimiento de los criterios de evaluación. Los criterios de evaluación serán definidos por INNpulsa Colombia y validados MinTIC.
- Selección: Emitir una lista con los puntajes alcanzados por cada empresa digital evaluada y definir la lista definitiva de las empresas digitales a acompañar teniendo en cuenta los cupos disponibles y los procesos de aclaraciones.
- Vinculación: Gestionar los documentos para iniciar el proceso de acompañamiento.

5.2.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE ELECCIÓN

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<p>Valoración de los postulados sobre el cumplimiento de los criterios de evaluación para la etapa.</p> <p>El panel comprende una entrevista con la empresa, donde se evaluarán los criterios asociados a las áreas claves. Esta entrevista tendrá una duración de hasta 60 minutos y será desarrollada por el equipo evaluador.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Actas de evaluación con los criterios y subcriterios de evaluación, sus puntuaciones y el resultado con el puntaje final de los equipos emprendedores/empresas evaluados. – Acuerdos de confidencialidad firmado por cada uno de los evaluadores que intervenga en el proceso, así como el equipo de apoyo presente durante la evaluación. 	<p>Una vez finalizado el proceso de evaluación, en el informe técnico que aplique.</p>

<p>Emitir una lista con los puntajes alcanzados por cada empresa evaluada, en orden de mayor a menor.</p> <p>Emitir la lista definitiva de las empresas a acompañar teniendo en cuenta los cupos disponibles y los procesos de aclaraciones.</p>	<p>Banco de Elegibles (todos los que cumplieron requisitos con sus puntajes en orden descendente).</p> <p>Listado definitivo de seleccionados (La cantidad de beneficiarios debe ser tomada banco de elegibles en orden descendente).</p>	<p>Una vez finalizado el proceso de evaluación, en el informe técnico que aplique.</p>
<p>Gestionar los documentos para iniciar el proceso de acompañamiento.</p>	<p>Carta de Compromiso entre el equipo emprendedor/empresa seleccionada y el operador.</p> <p>Acta de inicio del acompañamiento</p>	<p>Antes de iniciar el proceso de acompañamiento, en el informe técnico que aplique.</p>

5.2.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE ELECCIÓN

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
<p>Cubrimiento de actividades de evaluación, difusión e interacción virtual con el objetivo de compartir el desarrollo y resultados del proceso de Elección.</p>	<p>Evidencia de las campañas de difusión realizadas.</p>	<p>Una vez finalizada la etapa de Elección, dentro del informe técnico que aplique.</p>

5.3 ETAPA DE EJECUCIÓN

Para llevar a cabo la fase Crecimiento-Tech se contará con 14 semanas desde el primer día de la etapa de ejecución hasta el último día.

Consta de los siguientes momentos:

KICKOFF: Previo al inicio de cada una de las etapas descritas en el presente numeral, se realizará por parte del operador un evento de KICKOFF a las empresas



beneficiarias para el proceso de acompañamiento. Este evento tiene como objetivo hacer la apertura oficial y la inducción metodológica a dichas empresas. Este evento debe realizarse antes de iniciar el acompañamiento.

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
Planear, gestionar, difundir y cubrir el evento de lanzamiento virtual del acompañamiento, bajo los lineamientos de comunicaciones de MinTIC Este espacio abierto al público debe tener: <ul style="list-style-type: none"> • Presentación del programa APPS.CO. • Presentación de metas y metodología. • Panel o charla tipo TED de invitados externos. • Espacio de presentación del equipo MinTIC, equipo iNNpulsa y equipo Operador. 	Evidencias, informes y formato de registro y asistencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.	Una sola vez al inicio del proceso de acompañamiento, dentro del informe técnico mensual que aplique.
Planear, capacitar, gestionar y validar el diligenciamiento de la matriz de madurez por parte de las empresas	Matriz de madurez totalmente diligenciado y validado por el Operador. Así mismo el acta de la sesión donde se desarrolla la matriz, con evidencia fotográfica y firma de emprendedor y mentor.	Al cierre del ciclo de diagnóstico, dentro del informe técnico mensual que aplique.

Se debe aplicar la matriz valor al inicio y al final del acompañamiento.

5.3.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN

La etapa de ejecución se compone de cuatro (04) ciclos así:

- **Ciclo #1** Diagnóstico
- **Ciclo #2** Nivelación
- **Ciclo #3** Diseño
- **Ciclo #4** Implementación



- **Ciclo #1** Diagnóstico: Establecer la madurez de la empresa y el estado de cada una de las áreas claves, en el momento de entrada al proceso de acompañamiento, con el fin de determinar fortalezas y aspectos de mejora, de esta manera, evaluar y ajustar el proceso de acompañamiento a las necesidades de ésta. Comprende el análisis de la madurez del negocio digital, entendimiento del entorno y en cada una de las cinco (05) áreas claves acorde a las dimensiones de la matriz valor. Para establecer una línea base de los indicadores clave de desempeño KPI s1 (mínimo un (01) KPI por cada área clave).

Ciclo	Actividad	Cantidad	Duración Máxima	Momento de ejecución
DIAGNÓSTICO	Autoevaluación - Matriz valor	0,5 h.	1 semana	Semana 1
	Mentoría	2 h	1 semana	Semana 1

En el ciclo de diagnóstico la empresa digital beneficiaria trabajará gran parte del tiempo sola, realizando el análisis del entorno y su auto diagnóstico en las áreas claves. Cada empresa digital beneficiaria deberá medir tanto al inicio durante, y en el cierre del acompañamiento los siguientes indicadores generales:|

Indicador	Línea Base Semana 1	Seguimiento Semana 7	Cierre Semana 14	Variación línea base vs Cierre #	Variación línea base vs Cierre %
Clientes acumulados					
Usuarios acumulados					
Ventas acumuladas del producto digital					

Ventas promedio/ mes del producto digital					
Ventas acumuladas de la empresa					
Ventas promedio/ mes de la empresa					
Empleos Totales					
Inversión recibida					
Expansión (# países a los que exporta)					

- **Ciclo #2** Nivelación: Durante esta etapa el equipo recibe apoyo para balancear la empresa en las 5 áreas claves descritas en la Matriz VALOR, para poder aprovechar la oportunidad de crecimiento.

Definir y validar con expertos, las cinco áreas claves y la hoja de ruta que seguirá la empresa, para nivelar las dimensiones que tenga débiles antes del proceso de crecimiento.

Ciclo	Actividad	Cantidad	Duración Máxima	Momento de ejecución
NIVELACIÓN	Mentoría	4 h.	2 semanas	Semana 2 a la 3
	Asesoría	4 h.	2 semanas	Semana 2 a la 3
	Asesoría Tech	4 h	2 semanas	Semanas 2 a la 3
	Comité directivo #1	1h.	1 semana	Semana 2

A continuación, el detalle de actividades y entregables:



ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
Reuniones conjuntas entre el mentor, asesores y empresa para planear, capacitar, gestionar las mejoras detectadas en el ciclo de diagnóstico, con el fin de balancear la empresa en las 5 dimensiones antes de proceder al crecimiento de ésta.	<p>Plan de nivelación de la empresa acompañada.</p> <p>Soporte de la herramienta en la que se evidencie las asesorías, mentorías recibidas y la Comité directivo</p> <p>Acta por cada una de las actividades realizadas que incluya registro fotográfico y firma de cada uno de los asistentes.</p>	Al cierre del ciclo de diagnóstico, dentro del informe técnico mensual que aplique.

- **Ciclo #3** Diseño: Definir y validar con expertos, el modelo de negocio, las estrategias comerciales y el plan de trabajo que seguirá la empresa digital.

En este ciclo, la empresa identifica y acondiciona su negocio digital, los clientes y usuarios, los patrones de uso, las tendencias de la industria, canales de comercialización, sistemas de monetización y las acciones de mercado que atraen a los usuarios, todo lo anterior enfocado en el crecimiento adecuado del conjunto de KPI's.

Ciclo	Actividad	Cantidad	Duración Máxima	Momento de ejecución
DISEÑO	Mentoría	8 h.	3 semanas	Semana 4 a la 6
	Asesoría	6 h.	3 semanas	Semana 4 a la 6
	Asesoría-Tech	1 h.	3 semanas	Semana 4 a la 6
	Comité directivo #2	1 h.	1 semana	Semana 6

A continuación, el detalle de actividades y entregables:



ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<p>Elaboración y validación del modelo de negocio con énfasis comercial.</p> <p>Sesiones de reunión conjunta entre el mentor, asesores y los integrantes del equipo emprendedor, para definir las estrategias de optimización del modelo de negocio y adquisición de clientes.</p> <p>Primer comité directivo, para la aprobación del modelo de negocio y estrategia de adquisición de clientes.</p>	<p>Modelo de Negocio y carta de aprobación por parte del líder metodológico, mentor y el equipo de asesores.</p> <p>Diseño de estrategia de adquisición de clientes y plan de trabajo, con carta de aprobación por parte del líder metodológico, mentor y el equipo de asesores.</p> <p>Acta firmada del comité directivo con recomendaciones y visto bueno para la ejecución de las estrategias de adquisición de clientes y construcción comercial.</p> <p>Soporte de la herramienta en la que se evidencie las asesorías, mentorías y la Comité directivo recibidas.</p> <p>Acta por cada una de las actividades realizadas que incluya registro fotográfico y firma de cada uno de los asistentes.</p> <p>Nota: El comité podrá abstenerse de dar aval para continuar, hasta que la empresa realice los ajustes estratégicos recomendados en el ciclo.</p>	<p>Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico que aplique</p>

- **Ciclo #4** Implementación: Ejecutar el plan de trabajo definido en el ciclo de diseño, con el fin de lograr las metas establecidas, realizando un seguimiento y monitoreo de los indicadores de desempeño a través de las herramientas y recursos que se determinaron para tal fin.

Ciclo	Actividad	Cantidad	Duración Máxima	Momento de ejecución
IMPLEMENTACIÓN	Mentoría	16 h.	8 semanas	Semana 7 a la 14
	Asesoría corporativa	10 h.	8 semanas	Semana 7 a la 14
	Asesoría Tech	6 h.	8 semana	Semana 7 a la 14
	Comité directivo #3	1 h.	1 semana	Semana 10
	Comité directivo #4	1 h	1 semana	Semana 14

A continuación, el detalle de actividades y entregables:

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<ul style="list-style-type: none"> Sesiones de mentoría Sesiones de asesoría corporativa Sesiones de asesoría Tech. Ejecución de la estrategia definida. Actualización constante de los indicadores de gestión de cada equipo emprendedor. Comités directivos 3 y 4 para la revisión de la ejecución de las estrategias. 	<p>Reporte de las actividades asignadas, las sesiones conjuntas ejecutadas por cada empresa.</p> <p>Acceso a los indicadores de desempeño de cada empresa en donde se evidencie el avance del plan estratégico periódicamente.</p> <p>Acceso para descarga de las bases de datos de los indicadores e información de cada empresa.</p> <p>Soporte en la que se evidencie las asesorías y mentorías recibidas.</p> <p>Evidencia del resultado de las asesorías técnicas.</p> <p>Actas de comité directivo donde conste el avance de la ejecución de la estrategia, los compromisos adquiridos y el cumplimiento de estos.</p> <p>Evidencia de la realización asistencial de todos los integrantes del comité directivo.</p> <p>Evidencia de la evaluación de desempeño y calidad de cada mentor.</p> <p>Acta por cada una de las actividades realizadas que incluya registro fotográfico y firma de cada uno de los asistentes.</p>	<p>Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico que aplique</p>

5.4 ETAPA DE CIERRE

- El operador deberá elaborar el informe final de la totalidad de las actividades desarrolladas y las sesiones conjuntas ejecutadas en la etapa 3, y de los indicadores de gestión de cada emprendimiento beneficiario.
- El operador debe planear, gestionar, difundir y cubrir un evento de clausura del acompañamiento bajo los lineamientos del equipo técnico y de promoción y difusión del MinTIC e iNNpulsa. Este espacio debe contar con:
 - o Presentación de logros.
 - o Presentación de casos de éxito por el gerente.
 - o 2 empresarios casos de éxito del acompañamiento. Panel o charla tipo TED de invitados externos.
 - o Espacio relacionamiento y/o Networking empresarial.

A continuación, el detalle de actividades y entregables:

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
Elaboración de informe final de la totalidad de las actividades asignadas y las sesiones conjuntas ejecutadas. Informe final de indicadores de gestión de cada empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Reporte final del total de las actividades asignadas, las sesiones conjuntas ejecutadas. • Acceso a los indicadores de gestión de cada empresa en donde se monitorearán los indicadores y el avance del plan estratégico periódicamente. • Análisis del resultado de la ejecución del plan de acción. • Soporte de la herramienta en la que se evidencie las asesorías y mentorías recibidas por la empresa. • Documento Plan de acción y verificación del crecimiento de los indicadores en cada dimensión. • Acta de finalización del acompañamiento. 	Una vez finalizado el Ciclo, en el informe técnico mensual que aplique.

5.4.1 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN

ENTREGABLE	ACTIVIDADES	FRECUENCIA
<p>KickOff - eventos o actividades de relacionamiento.</p> <p>Evidencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.</p>	<p>Gestionar la creación, la entrega y ejecución del Kickoff, en una carpeta con los siguientes contenidos sobre logros del acompañamiento a las bases de datos de medios y ecosistema: Comunicado.</p> <p>Sinergia de contenidos: copias para usar en trinos y captions de diferentes redes sociales (Facebook, Instagram y Twitter).</p> <p>Piezas gráficas y vídeos de apoyo a los copias. Mailing</p> <p>Casos de éxito. Medios</p> <p>Validar siempre con el equipo de comunicaciones de MinTIC, el formato de presentación, los lineamientos y la información autorizada para publicar.</p>	<p>Cada vez que se realice un evento, incluyendo KickOff y Clausura.</p>
<p>Comunicado Links de publicación web.</p>	<p>Comunicado de una cuartilla con información sobre logros, cifras, asistencia a eventos y emprendedores de la región para envío masivo a base de datos, publicar en redes sociales y web operador.</p>	<p>1 mensual</p>
<p>Caso de éxito o logros equipos acompañados Links de publicación web.</p>	<p>Nota con fotos de una cuartilla con un testimonio o caso de éxito de algún equipo o caso de éxito acompañado por APPS.CO en la fase correspondiente, para envío masivo a base de datos, publicar en redes sociales y web Operador.</p>	<p>1 mensual</p>
<p>Nota para web Links de publicación web.</p>	<p>Nota periodística para difusión web y redes sobre recomendaciones, tips, consejos emprendedores tendencias involucrando a las empresas acompañadas.</p>	<p>1 mensual</p>

ENTREGABLE	ACTIVIDADES	FRECUENCIA
Videos Links de YouTube.	Videos de redes sociales para publicación en redes sociales. 2 vídeos casos de éxito emprendedores Máximo 1 minuto (Suministra operador) Los vídeos de casos de éxito pueden ser grabados con un celular de alta calidad en sentido horizontal, plano medio, fondo blanco, buen sonido y buena presentación personal del emprendedor entrevistado.	2 mensuales
Parrillade Contenidos Digitales Informe de la plataforma de publicaciones en formato Excel y sus resultados de impacto.	Parrillas de contenido para redes sociales con copies para caption o trinos y copies para piezas de (Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn) con piezas gráficas o vídeos. -2 publicaciones diarias (de lunes a viernes). -1 publicación diaria (sábado y domingo).	1 mensual
Mailing Informe de la plataforma de e-mail marketing y sus resultados de impacto.	Envíos masivos de correos electrónicos, newsletters o comunicados sobre la convocatoria a bases de datos de aliados, medios y potenciales candidatos.	Newsletter (semanal). Correo informativo (por demanda) Comunicados (por demanda).
Medios Informe de gestión y salida en medios en formato de monitoreo.	Gestionar comunicados, giras de medios y oportunidades de difusión de casos de éxito o en tendencia como entrevistas, en vivos, contenido escrito en diferentes canales tradicionales o digitales.	1 semanal.
Actividades de difusión y relacionamiento Evidencias, informes y formato de registro y asistencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.	Gestión y cubrimiento de actividades de difusión o relacionamiento virtuales, con el fin de compartir consejos, tendencias, logros, cifras o casos de éxito. Representante del programa APPS.CO Gerente del ejecutor. Emprendedor caso de éxito. En el caso de ser virtual siempre debe ser a través de un en vivo en Facebook o YouTube. En el caso de las sesiones 1 a 1 se realizará a través de videollamada.	1 mensual

ENTREGABLE	ACTIVIDADES	FRECUENCIA
Cubrimiento de Eventos Evidencia en el informe sobre el cubrimiento en redes sociales.	Enviar el paquete de comunicación: Logística, medios, si solicitan la presencia de un representante del MinTIC	1 trino/post diario, 5 días antes del evento para la convocatoria. 4 trinos durante la actividad. 1 trino posterior.
Propuesta de Campaña.	Propuesta de campaña de posicionamiento de empresarios y sus logros.	1 vez al mes
Informe general.	Entrega de un informe que recopile la información anteriormente descrita.	1 vez al mes

CONSIDERACIONES PARA TENER EN CUENTA EN CUANTO A LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

- Los operadores deberán cumplir con las actividades de promoción y difusión descritas en este documento bajo el seguimiento de iNNpuls Colombia.
- Los operadores deberán aplicar de manera inmediata los ajustes y recomendaciones sobre los lineamientos de comunicaciones que se realicen desde el comité de comunicaciones.
- Los operadores deben publicar todo el material entregado por el equipo de comunicaciones de MinTIC y/o iNNpuls Colombia referentes al programa APPS.CO.
- Los operadores habilitados deben contar con un sitio web y redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn (opcional).
- Deberán validar siempre con el equipo de comunicaciones de iNNpuls Colombia, el formato de presentación del entregable, los lineamientos y la información autorizada para publicar.
- Todos los contenidos deben ser aprobados previamente por el equipo de comunicaciones de iNNpuls Colombia acorde a los lineamientos del comité de comunicaciones del proyecto.



- g) Las demás consideraciones a tener en cuenta en los procesos de difusión y promoción serán definidas por iNNpulsa Colombia.

INFORMES

Adicional a esto, se aclara lo correspondiente a informes técnicos:

Informes técnicos mensuales:

Cada operador deberá presentar a iNNpulsa Colombia un informe mensual de seguimiento, que contenga mínimo la siguiente información:

- a. Resumen ejecutivo.
- b. Actividades realizadas.
- c. Tablero de control que dé cuenta del avance general de la fase.
- d. Avance de los indicadores del proyecto y análisis de cumplimiento de meta.
- e. Informe por actividades respecto a las obligaciones.
- f. Seguimiento al Cronograma.
- g. Reporte de caracterización de beneficiarios que incluya género, poblaciones vulnerables y protegidas, sin limitarse a ellas, de cada una de las estrategias, acompañada de las bases de datos generadas durante la ejecución.
- h. Observaciones y Recomendaciones sobre la implementación de la fase.

Informe Final:

Cada operador deberá presentar a iNNpulsa Colombia un informe final que contenga la ejecución técnica, así como las observaciones y recomendaciones al supervisor de implementación de la fase, que dé cuenta de todo el período del contrato.

Aspectos Generales:

1. El informe mensual de seguimiento debe tener corte al último día del mes calendario, a partir del perfeccionamiento del contrato. La presentación del informe



- se deberá realizar como máximo a los dos (2) días hábiles siguientes de la fecha de corte.
2. El informe final deberá ser entregado durante los primeros cinco (5) días hábiles a la finalización del acompañamiento a los beneficiarios.
 3. Los informes mensuales y el informe final deberán presentar información de una forma clara y concisa y deberán permitir realizar un seguimiento detallado de la ejecución de la fase. Se deberán seguir las recomendaciones de presentación de éstos establecidas por iNNpulsa Colombia. Así mismo se deberá incluir información adicional solicitada por iNNpulsa y la supervisión de ser necesario.
 4. La revisión, verificación de cumplimiento y contenido de cada uno de los informes se adelantará por parte de la supervisión en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles después de la presentación de estos, plazo en el cual la supervisión podrá solicitar la información o solicitar los ajustes que considere necesarios. La supervisión podrá dar concepto parcial al Informe, solicitar aclaraciones y complementos de este.
 5. La aprobación de cada uno de los informes se realizará en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles.

6. SEGUIMIENTO TÉCNICO

6.1 DINÁMICA DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL ACOMPAÑAMIENTO

Como resultado del acompañamiento se espera que la empresa logre crecimiento en el mercado y un margen operacional positivo sostenible en el tiempo. Esto deberá ser verificable de la siguiente manera:

- Crecimiento en el mercado objetivo: definido como el porcentaje de mercado obtenido durante el acompañamiento / Total mercado objetivo.
- Total mercado objetivo: es el grupo de mercado (consumidor) al que va dirigido el Producto o servicio ofertado.



- Nota: El tamaño total de mercado objetivo debe quedar definido durante los ciclos de diagnóstico y nivelación.
- Durante el proceso de acompañamiento y a través de los seguimientos técnicos se hará monitoreo y control de la información de cada una de las empresas de la siguiente manera:
- Costo de adquisición de cliente o CAC (Customer Acquisition Cost): Se verificará que la empresa optimice el costo de adquirir clientes tras cada periodo; dicho reporte será verificado a través de informe presentado por el líder de la empresa.
- Valor neto de ingreso por cliente o LTV (Life time Value): Se verificará que la empresa maximice el valor neto de ingreso por cliente tras cada periodo;
- Estos reportes deben ser entregados durante la etapa de cierre y podrán ser presentados en conjunto posterior al cierre de corte mensual.
- Formula CAC: Costo total de ventas y mercadeo / # de clientes adquiridos
Formula LTV: Valor del cliente típico * vida útil del cliente
- Formula Valor del cliente típico = Valor promedio de las compras cliente típico * índice promedio de frecuencia de compra cliente típico.
- Formula Vida útil del cliente = 1 / el porcentaje de pérdida de clientes por año.

Indicador	Seg 1	Seg 2	Seg 3	Seg 4	Variación
Costo total de ventas y mercadeo					
(/) # de clientes adquiridos					
(=) CAC					-
Valor del cliente típico					
(X) Vida útil del cliente					
(=) LTV					

6.2 SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO



El proceso de seguimiento: tiene como finalidad verificar los avances en la ejecución de la estrategia y la entrega de horas de las mentorías y asesorías que reciban los beneficiarios

A nivel estratégico: se revisan los avances en función de las observaciones y cumplimiento de los compromisos adquiridos en cada uno de los y con el mentor.

A nivel táctico: se revisa que las empresas hayan fortalecido sus procesos, habilidades y capacidades.

Así también cada seguimiento tiene una valoración en función del objetivo propuesto para cada ciclo del acompañamiento

Este seguimiento tendrá los siguientes entregables:

Seguimiento	Objetivo	Entregable a Revisar	Salida
Primero	Evaluar la matriz de Madurez del emprendimiento.	Matriz de Madurez del emprendimiento.	Informe técnico de seguimiento.
Segundo	Revisar el balance obtenido durante el ciclo de nivelación Revisar los indicadores definidos a medir para cada dimensión.	Proceso de nivelación en cada una de las áreas claves. Definición de los indicadores de desempeño. Acta #1 Comité directivo.	Informe técnico de seguimiento.
Tercero	Revisar la estrategia de optimización del modelo de negocio y de adquisición de clientes.	Definición de Plan de Acción. Estrategia de optimización del modelo de negocio. Estrategia de Adquisición de Clientes. Acta #2 Comité directivo.	Informe técnico de seguimiento.

Cuarto	<p>Revisar los avances en la ejecución de las estrategias en cada una de las áreas claves.</p> <p>Revisar el cumplimiento de la agenda de inmersión.</p>	<p>Reporte de avance de los indicadores de desempeño establecidos.</p> <p>Acta #3 de Comité directivo. con el reporte del avance de los indicadores de desempeño Establecidos.</p> <p>Acta #4 Comité directivo. con el reporte del avance de los indicadores de desempeño establecidos.</p> <p>Plan de trabajo de inmersión</p>	Informe técnico de seguimiento.
--------	--	---	---------------------------------

El objetivo del seguimiento administrativo es el de verificar que la ejecución cumple con los objetivos propuestos en el marco metodológico que se propone, a partir de la recolección y el análisis de la documentación e información suministrada por parte del operador y de los equipos beneficiarios.

En línea con lo anterior, este seguimiento se enfoca en dos frentes de trabajo descritos a continuación:

Empresas beneficiarias: se realizará una encuesta a cada de las empresas para verificar el cumplimiento de la entrega de los beneficios por parte del operador en los tiempos establecidos de acuerdo con el marco metodológico. Así mismo, se aclararán las dudas e inquietudes que se presenten con respecto a la ejecución, conforme con lo establecido en la convocatoria, entre otros que se generen.

Se realizarán entrevistas con algunos de las empresas beneficiarias para profundizar en las respuestas obtenidas en la encuesta.

Nota: En este espacio sólo se agendarán a los integrantes de los equipos de las empresas con el asesor del ejecutor, que permitan establecer sinergias de trabajo no sesgadas por un tercero.



Operador: Se realizará la verificación y validación de los soportes establecidos para la entrega de los beneficios tales: como reportes de consumo de horas en Mentorías y Asesorías, actas, informes, incumplimientos por parte de las empresas, entre otros.

Nota: En caso de ser seleccionado el procedimiento operativo se enviará al operador una vez se haga el perfeccionamiento del contrato.



Calle 28 # 13a - 15 Piso 37 | Bogotá, Colombia



www.innpulsacolombia.com



+571 7437939