

Anexo 2

Marco Metodológico **APPS.CO – 2022**

Fase Modelo de Negocio



TABLA DE CONTENIDO

1. PROGRAMA APPS.CO	4
2. AMBIENTE DE CRECIMIENTO	5
2.1 ESPECIFICACIONES GENERALES DE LA FASE MODELO DE NEGOCIO	5
2.1.1 OBJETIVO	5
2.1.2 DIRIGIDO A	6
3. REQUISITOS TÉCNICOS OPERADOR HABILITADO	7
3.1 EQUIPO DE TRABAJO	7
3.1.1 PERFIL ADMINISTRATIVO Y DE APOYO	7
3.1.2 PERFILES TÉCNICOS Y TECNOLÓGICOS	10
3.1.3 PERFILES PARA PANEL DE EVALUACIÓN	15
4. METODOLOGÍA DE ACOMPAÑAMIENTO DE LA FASE MODELO DE NEGOCIO	18
4.1 NIVELES DE ENTREGA DE LA FASE DE MODELO DE NEGOCIO	18
4.2 ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO	19
4.3 ASIGNACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO	20
5. ETAPAS DEL ACOMPAÑAMIENTO MODELO DE NEGOCIO	21
5.1 ETAPA DE CONVOCATORIA	22
5.1.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA	23
5.1.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE CONVOCATORIA	25
5.2 ETAPA DE SELECCIÓN	28
5.2.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE SELECCIÓN	28
5.2.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE SELECCIÓN	29
5.3 ETAPA DE EJECUCIÓN	29
5.3.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN	31
5.4 ETAPA DE CIERRE	32



5.4.1	ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN	33
6.	SEGUIMIENTO TÉCNICO	37
6.1	<i>DINÁMICA DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL ACOMPAÑAMIENTO</i>	37
6.2	<i>SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO</i>	38



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 con 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 Modelo de Negocio.

2.1 ESPECIFICACIONES GENERALES DE LA FASE MODELO DE NEGOCIO

2.1.1 OBJETIVO



El objetivo de la Fase Modelo de Negocio es brindar a los equipos emprendedores métodos y herramientas para entender y diseñar los procesos de avance con su producto digital, los procesos comerciales y los procesos financieros, todo ello acompañado de un tablero de control, con el fin de permitirle un espacio de planeación y seguimiento de su modelo de negocio en construcción.

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 fase de Modelo de Negocio del Programa APPS.CO. Los emprendimientos que cumplan con las siguientes características, los cuales, en adelante se denominarán equipos emprendedores:

- Equipos emprendedores que se inscriban a la convocatoria con mínimo 2 o máximo 4 personas naturales con roles multidisciplinarios definidos (Líder de negocio, líder de producto digital, líder comercial, líder financiero, una persona no debe tener asignados más de dos roles) y capacidad de toma de decisiones, en donde por lo menos la mitad de ellos sean de nacionalidad colombiana.
- Contar con un producto digital propio (por lo menos un miembro del equipo tiene la propiedad intelectual y los derechos de explotación del producto)
- Preferiblemente con uso de tecnologías 4.0 (Inteligencia artificial, ciberseguridad, internet de las cosas, tecnologías móviles y big data), sin limitarse a ellas.
- A través del producto digital propio, con usuarios activos, y que hayan tenido ventas a través de este producto digital de por lo menos \$3.000.000 (tres millones de pesos) acumulados durante el último año (12 meses) de operación terminando en el mes previo en el que se lance la convocatoria.
- El equipo emprendedor recibirá puntos adicionales en su postulación de haber realizado los cursos de la oferta disponible en www.apps.co
- El equipo debe contar con disponibilidad inmediata para vincularse y participar activamente en la totalidad de la fase.
- Contar con acceso a internet, equipos de cómputo, etc., propios o sin ninguna restricción para recibir el acompañamiento de forma virtual.

Se asignarán 100 cupos para iniciar el acompañamiento. Los 100 equipos emprendedores deberán cumplir con la siguiente distribución



Región	Región	Departamentos	Equipos emprendedores por región
1	Centro	Bogotá D.C., Boyacá, Cundinamarca, Tolima, Huila,	25
2	Caribe	Cesar, Atlántico, Sucre, La Guajira, Bolívar, Córdoba, San Andrés Islas y Magdalena	25
3	Occidente	Antioquia, Quindío, Risaralda, Caldas, Chocó, Valle del Cauca, Putumayo, Cauca, Nariño.	25
4	Oriente y Orinoquía	Amazonas, Caquetá, Santander, Norte de Santander, Arauca, Meta, Casanare, Vichada, Guainía, Guaviare y Vaupés	25

3. REQUISITOS TÉCNICOS OPERADOR HABILITADO

La ejecución de la metodología de la fase de Modelo de Negocio 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.
Funciones	Es el responsable principal del Operador y el enlace principal de este con iNNpulsa Colombia, dentro de sus funciones se encuentran:

PERFIL 1	
Cargo	Gerente
	<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 los equipos emprendedores beneficiarios. • Revisar el cumplimiento de los requisitos mínimos de los equipos emprendedores postulado 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 los equipos emprendedores acompañados. • Coordinar y asistir a todos los eventos en el marco de la ejecución del acompañamiento. • Articular con los talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial 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 talleristas 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 talleristas para garantizar que el servicio prestado por los talleristas se esté brindando de acuerdo con las necesidades del equipo emprendedor. • Facilitar la detección temprana de riesgos en los beneficiarios acompañados a través del seguimiento a talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial. • Realizar seguimientos periódicos a los talleristas, a los asesores junta de expertos y al relacionista empresarial 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 a los talleristas, a los asesores junta de expertos y al relacionista empresarial 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 los equipos emprendedores beneficiarios. • 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.

PERFIL 2	
Cargo	Profesional de Comunicaciones
	<ul style="list-style-type: none"> • 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 equipos emprendedores acompañados. • 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, equipos 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, equipos emprendedores, 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 TECNOLOGICOS

PERFIL 3		
Cargo	Líder metodológico	
Perfil	Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento a emprendimientos 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 tres (3) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan</td> <td>Documentos Requeridos <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes. </td> </tr> </table>	Modalidad A: Experiencia acompañando a mínimo tres (3) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan
Modalidad A: Experiencia acompañando a mínimo tres (3) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan	Documentos Requeridos <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes. 	

PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	<p>logrado ventas iguales o superiores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) anuales entre el período 2018-2021</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (3 certificaciones) • Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique las ventas iguales o superiores a cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) anuales entre el período 2018 – 2021 <p>Nota: Las ventas reportadas deberán ser de \$500.000.000 anuales en por los menos 2 de los periodos anuales comprendidos entre 2018 y 2021</p>
	<p>Modalidad B: Empresario o gerente de mínimo una (1) empresa basada en producto digital que haya logrado ingresos iguales o superiores a cien millones de pesos (\$100.000.000) anuales 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 cien millones de pesos (\$100.000.000) 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 \$100.000.000 durante 12 meses en por los menos 2 de los periodos comprendidos entre 2018 y 2021</p>
Dedicación	Exclusiva para el proyecto.
Funciones	<p>Revisar el cumplimiento de los requisitos técnicos de los equipos emprendedores publicados en los términos de la convocatoria a emprendedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo la evaluación y selección de equipos emprendedores a beneficiar con el acompañamiento.

PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	<ul style="list-style-type: none"> • Articular con los talleristas, los asesores junta de expertos y el relacionista empresarial, la estrategia de acompañamiento en torno al cumplimiento del plan de acción definido. • Asignar el tallerista, los asesores de la junta de expertos y el relacionista empresarial idóneos de acuerdo con el perfil de cada equipo emprendedor acompañado. • 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 de talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial. • Gestionar la entrega de herramientas al equipo emprendedor, 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 talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial se esté brindando de acuerdo con las necesidades de los equipos emprendedores beneficiarios. • Realizar evaluaciones de desempeño y calidad de los talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial e implementar correctivos en caso de ser necesario. • Informarse de las decisiones tomadas por los talleristas, asesores junta de expertos relacionista empresarial 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 talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial 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 otros equipos emprendedores acompañados por el programa APPS.CO. • Coordinar a los talleristas, asesores junta de expertos y relacionista empresarial para generar los informes del avance de la ejecución del plan de acción de cada equipo emprendedor acompañado, 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. • 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	Asesor junta de expertos
Perfil	<p>Profesional con experiencia acreditable mínima de dos (2) años en cargos directivos o gerenciales en áreas de producto digital, mercadeo, comercial y /o financiera en empresas con producto digital y/o preferiblemente con modelo de negocio de base tecnológica.</p> <p><i>Nota: La experiencia no es acumulable en el mismo periodo calendario, es decir que no se puede contabilizar los traslajos.</i></p>
Soportes Requeridos	Hoja de vida y soportes de experiencia (certificados o contratos).
Dedicación	Disponibilidad para acompañar máximo 4 equipos emprendedores asistiendo a las juntas de una (1) hora mínima por equipo emprendedor.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> El asesor debe tener la capacidad de compartir y transferir sus conocimientos en cada junta en el que sea citado. Entregar recomendaciones y observaciones sobre los avances que está teniendo cada uno de los equipos emprendedores, frente a la ejecución aprobada. Brindar contactos y validar a los equipos emprendedores ante los mismos. Dar recomendaciones y sugerencias sobre el modelo de negocio en construcción de cada equipo emprendedor Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Anotaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cada equipo emprendedor beneficiario deberá tener tres (3) asesores de junta en la fase de Modelo de Negocio Cada junta tendrá una duración mínima de una (1) hora

PERFIL 5	
Cargo	Tallerista
Perfil	<p>Persona con experiencia de mínimo cinco (5) años en una de las áreas específicas: 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, tallerista 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>

PERFIL 5	
Dedicación	Por demanda
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> Definir y entregar el taller (actividades a desarrollar, temáticas a abordar, resultados esperados) una vez se cuente con la necesidad identificada. Entregar el taller en los tiempos y alcances establecidos. Brindar herramientas metodológicas y prácticas, a partir de las necesidades de los equipos emprendedores, para que desarrolle actividades específicas de acuerdo con su experticia. <p>Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses.</p>
Soportes requeridos	Hoja de vida y soportes asociados a la formación y experiencia requerida en el área específica indicada.

PERFIL 6	
Cargo	Relacionista empresarial
Perfil	<p>Empresario o Gerente con experiencia acreditable mínima de cinco (5) años en cargos directivos, reconocido por la capacidad de representar a los equipos emprendedores ante potenciales clientes, actores del ecosistema y/o empresarios</p> <p><i>Nota: La experiencia no es acumulable en el mismo periodo calendario.</i></p>
Dedicación	Disponibilidad para acompañar a máximo 25 equipos emprendedores.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> Entregar recomendaciones y observaciones sobre los avances que está teniendo cada uno de los equipos emprendedores.. Brindar contactos y validar a los equipos emprendedores ante los mismos. Asesorar a los emprendedores para prospectar sus clientes ideales. Generar leads efectivos para los equipos emprendedores Realizar reuniones con potenciales clientes, actores del ecosistema y/o emprendedores. Apoyar la construcción y aprobación de la estrategia representada en el plan de acción de los equipos emprendedores asignados en sus respectivas Juntas. Informar de ser necesario, si hay una limitación debido a posibles conflictos de intereses. <p>Nota: La propuesta del operador deberá incluir la estrategia de relacionamiento que ejecutará este perfil</p>
Soportes requeridos	Hoja de vida y soportes de formación y experiencia (certificados o contratos).

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 Modelo de Negocio. 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 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>-Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación.</p> <p>- Asignar la puntuación acorde con los criterios y subcriterios de evaluación de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria.</p> <p>- Diligenciar y firmar las actas de evaluación de cada uno de los equipos emprendedores en el panel respectivo.</p> <p>- Diligenciar y firmar el acuerdo de confidencialidad.</p> <p>- Informar de ser necesario, si hay una limitación en el proceso de evaluación debido a posibles conflictos de intereses.</p> <p>Notas:</p> <p>a) Toda información proporcionada por los integrantes de los equipos emprendedores evaluada es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores estarán</p>

Perfil evaluador	Descripción	Funciones
		<p>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>
<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 los equipos emprendedores 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 los equipos emprendedores 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 uno de los equipos emprendedores 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 del equipo emprendedor 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 los equipos emprendedores 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 los equipos emprendedores el cual debe permitir visualizar y descargar las bases de datos y los datos de los emprendedores 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 MODELO DE NEGOCIO

La propuesta de valor de la Fase Modelo de Negocio es la identificación de aquellos procesos que deben empezar a ser estructurados y reforzados en términos del producto digital, el proceso comercial y la estructura financiera, por cuanto la orientación a partir de expertos a nivel estratégico y táctico se convierte en una herramienta para identificar y superar las brechas que dificultan el crecimiento del modelo de negocio en construcción.

4.1 NIVELES DE ENTREGA DE LA FASE DE MODELO DE NEGOCIO

- **Nivel estratégico:** Se define una Junta de Expertos que aportará información, lecciones aprendidas y conocimiento estratégico para el cumplimiento de las actividades de la fase.
- **Nivel táctico:** El equipo emprendedor contará con expertos en temáticas que les brindarán el conocimiento o aclarará método en áreas fundamentales como: Producto digital (en términos de adopción, tracción, y frecuencia como mínimo),



proceso comercial, estructura financiera y construcción de un tablero de control. Junto a un Relacionista empresarial que le ayudará a la generación de leads propias de su mercado.

- **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-práctica 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.

iNNpuls Colombia diseñará las herramientas documentales bajo las cuales realizará el seguimiento a cada equipo emprendedor beneficiado de la fase.

4.2 ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO

ACTIVIDADES	PROCESOS
<p>JUNTA DE EXPERTOS</p> <p>Órgano asesor que orienta el proceso de apropiación de conocimiento y aplicación de herramientas para la construcción y/o iteración del modelo de negocio.</p>	<p>Operador- Asesor Experto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agendar y coordinar la realización de la Junta asesora • Confirmar la asistencia de los asesores e integrantes del equipo emprendedor. • Desarrollar la Junta asesora en la hora planteada. • Preparar previamente a los equipos emprendedores para comunicar asertivamente los avances. • Documentar a través de las actas el desarrollo. • Las actas deberán tener la firma de cada uno de los miembros de la Junta. <p>Equipo emprendedor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asiste y presenta de manera precisa los avances, requerimientos y entregables respectivos para cada junta.
<p>TALLERES</p>	<p>Operador – Líder metodológico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programación oportuna de los talleres

ACTIVIDADES	PROCESOS
<p>Espacios sincrónicos para la transferencia de conocimiento, por horas en áreas específicas, se deben desarrollar usando material de trabajo, para que al avanzar la jornada cada emprendedor pueda aplicarlo directamente a su tema. Se desarrollan de forma grupal y pueden ser virtuales y/o presenciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Control de la distribución de horas acorde a la etapa de acompañamiento. • Seguimiento a la ejecución de las horas por parte del tallerista. <p>Operador- Gerente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En cabeza del gerente evaluar el desempeño y calidad de los talleristas, así como implementar correctivos en caso de ser necesario. • Los talleres deben ser grupales en las temáticas indicadas en el marco metodológico, como mínimo. • El operador debe asegurar las condiciones de calidad de las sesiones virtuales y/o presenciales sincrónicas <p>Equipo emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asiste y participa activamente de los talleres • Atiende las recomendaciones y cumple con los ejercicios propuestos en la sesión.

4.3 ASIGNACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TÉCNICAS DEL ACOMPAÑAMIENTO

La oferta de servicios de acompañamiento a los equipos emprendedores se entregará de acuerdo con la pertinencia de estos para equipo emprendedor de la siguiente forma:

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

Para todos los equipos emprendedores, se deben realizar las actividades definidas en el presente documento. Para lo cual existen los siguientes beneficios:



Oferta - Beneficios		(N. Horas por equipo emprendedor)	Observaciones
Acompañamiento	Talleres	Mínimo veinticuatro (24) horas	Los equipos emprendedores deben recibir como mínimo 24 horas de talleres, que se distribuyen de forma equitativa en las cuatro jornadas de aprendizaje del acompañamiento. Con el resultado y los entregables de cada taller por cada equipo emprendedor se realiza la Junta de Expertos al final de cada mes
	Junta de expertos	Mínimo 4 horas	Los equipos emprendedores recibirán 4 sesiones de junta de expertos cada una de ellas de mínimo 1 hora y mínimo 3 asesores, en donde presentan los resultados según la temática de trabajo del mes y se alistan para recibir recomendaciones y sugerencias sobre su modelo de negocio en construcción.
	Relacionista Empresarial	Hasta 8 semanas de acompañamiento.	Los equipos emprendedores recibirán acompañamiento por parte de un relacionista empresarial que representará a los equipos emprendedores ante potenciales clientes, actores del ecosistema y/o empresarios

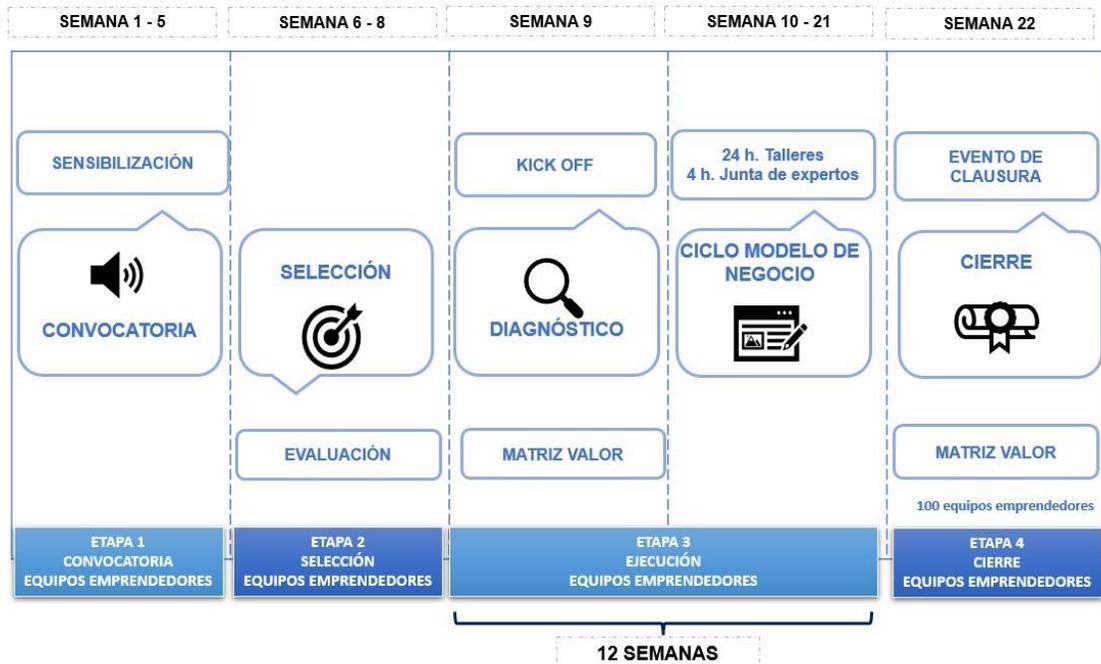
5. ETAPAS DEL ACOMPAÑAMIENTO MODELO DE NEGOCIO

La fase Modelo de Negocio cuenta con las siguientes cuatro (4) etapas:

- **ETAPA 1** – Convocatoria equipos emprendedores
- **ETAPA 2** - Selección de los equipos emprendedores
- **ETAPA 3** - Ejecución
- **ETAPA 4** - Cierre



MODELO DE NEGOCIO



Elaboración propia. En esta figura se ilustran las 22 semanas que durará la fase, de las cuales mínimo 12 semanas son de ejecución, es decir, acompañamiento a los equipos emprendedores beneficiarios.

5.1 ETAPA DE CONVOCATORIA

Consta de 3 momentos:

- **Sensibilización:** El objetivo es dar a conocer la oferta a los ciudadanos colombianos sobre cómo pueden participar en la convocatoria a equipos emprendedores beneficiarios.
- **Inscripción:** Tiene como objetivo que los equipos emprendedores beneficiarios 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 iNNpulsa Colombia revisará y verificará el cumplimiento de los requisitos mínimos de los equipos emprendedores postulados 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.
	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	Evidenciar las actividades de sensibilización realizadas, a través de un documento que indique los postulantes atendidos (datos de contacto del integrante y	Una vez finalizada la etapa de sensibilización, como parte del informe técnico que aplique.

PROCESO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
	documentación requerida en el proceso de convocatoria.	emprendimiento al que pertenece).	
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 n como parte del informe técnico que aplique.
Verificación	Revisar y verificar el cumplimiento de los requisitos mínimos entregados por los postulados a cada convocatoria.	<p>·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 los criterios definidos como requisitos mínimos.</p> <p>·Entrega de todos los documentos del proceso de inscripción y evaluación de los equipos emprendedores, cargada en la carpeta online previamente definida para tal fin.</p>	Una semana antes de la realización de la evaluación.
	En caso de que el operador identifique incumplimiento en algún requisito, éste debe	·Informe de relación de las comunicaciones de notificación y orientación a los equipos	Una semana antes de la realización de la selección.

PROCESO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
	retroalimentar y orientar al equipo emprendedor 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.	emprendedores 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.	

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 equipos emprendedores interesados.	Base de datos de los interesados en la convocatoria	Una entrega al iniciar el proceso de sensibilización.
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: 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.	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.

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
<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.</p> <p>Emisoras digitales o tradicionales.</p> <p>Portales de contenidos digitales tipo Podcast o vídeo (Youtube).</p> <p>Líderes de opinión del ecosistema emprendedor.</p> <p>Servirá de insumo durante todo el programa de acompañamiento.</p>	<p>Base de datos de medios de comunicación.</p>	<p>Una entrega al iniciar el proceso de sensibilización se debe actualizar en el momento en que se evidencie un nuevo actor</p>
<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, infografía o video con el paso a paso para inscribirse, 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>

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
<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 los equipos emprendedores interesados 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, YouTube o Teams). 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>
<p>Plan de pauta digital</p>	<p>Informes de ejecución de pauta desde cuentas propias de cada operador con KPIS e inversión.</p>	<p>1 vez (Convocatoria)</p>
<p>Entrega de un informe que recopile la información anteriormente descrita.</p>	<p>Informe general.</p>	<p>1 vez al mes</p>

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 SELECCIÓN

Consta de 3 momentos:

- **Evaluación** (Panel): Valoración de los equipos emprendedores sobre el cumplimiento de los criterios de evaluación.
- **Selección:** Emitir una lista con los puntajes alcanzados por cada equipo emprendedor evaluado y definir la lista definitiva de los equipos emprendedores 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 SELECCIÓN

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 el equipo emprendedor, 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>	<p>Actas de evaluación con los criterios y subcriterios de evaluación, sus puntuaciones y el resultado con el puntaje final de los equipos emprendedores evaluados.</p> <p>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>	<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 equipo emprendedor evaluado, en orden de mayor a menor.</p> <p>Emitir la lista definitiva de los equipos emprendedores 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 seleccionado 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 SELECCIÓN

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 selección, dentro del informe técnico que aplique.</p>

5.3 ETAPA DE EJECUCIÓN

Para llevar a cabo la fase Modelo de Negocio se contará con 12 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 los equipos emprendedores beneficiarios para el proceso de acompañamiento. Este evento tiene como objetivo hacer la apertura oficial y la inducción metodológica a dichos equipos emprendedores. Este evento debe realizarse antes de iniciar el acompañamiento.



ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<p>Planear, gestionar, difundir y cubrir el evento de lanzamiento virtual del acompañamiento, bajo los lineamientos de comunicaciones de MinTIC</p> <p>Este espacio abierto al público debe tener:</p> <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. 	<p>Evidencias, informes y formato de registro y asistencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.</p>	<p>Una sola vez al inicio del proceso de acompañamiento, dentro del informe técnico mensual que aplique.</p>
<p>Planear, capacitar, gestionar y validar el diligenciamiento de la matriz de madurez por parte del equipo emprendedor.</p>	<p>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.</p>	<p>Al cierre del ciclo de diagnóstico, dentro del informe técnico mensual que aplique.</p>

Se debe aplicar la matriz valor al inicio y al final del acompañamiento. Además, cada equipo emprendedor beneficiario deberá medir tanto al inicio, durante, y en el cierre del acompañamiento los siguientes indicadores generales:|

Indicador	Línea Base Semana 1	Seguimiento Semana 6	Cierre Semana 12	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					

Así mismo el equipo emprendedor beneficiario deberá definir mínimo 3 KPIs de acuerdo con su modelo de negocio. (mínimo un (01) KPI por cada área clave: Proceso Comercial, Estructura Financiera, Producto Digital)

5.3.1 ACTIVIDADES TÉCNICAS DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN

La etapa de ejecución se compone de un (01) ciclo único de acompañamiento:

- **Ciclo único:** El objetivo es brindar el conocimiento y la aplicación de herramientas pertinentes para la identificación de oportunidades y superación de dificultades en el producto digital, el proceso comercial, la estructura financiera y el diseño del tablero de control del modelo de negocio en construcción.

Ciclo	Actividad	Cantidad	Duración Máxima	Momento de ejecución
Ejecución	Matriz Valor	1 h	1 semana	Semana 1
	Talleres	Mínimo 24 h	1 semana	Semana 1,3,7,11
	Junta de expertos	Mínimo 4 h	3 semanas	Semana 1 a la 12
	Reuniones Comerciales	La intervención del relacionista empresarial será de hasta 8 semanas.		

A continuación, el detalle de actividades y entregables:

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
-------------	-------------	-----------------



<p>Se realizarán 4 talleres con temáticas enfocadas a: producto digital, proceso comercial, estructura financiera y diseño de tableros de control.</p>	<p>Entregable de cada taller realizado por cada equipo emprendedor. Acta por cada una de las actividades realizadas que incluya registro fotográfico con sus respectivas firmas</p>	<p>Al cierre del ciclo, dentro del informe técnico mensual que aplique.</p>
<p>Se llevarán a cabo juntas de expertos la cuales serán conformada por tres asesores expertos uno en cada tema. (producto digital, el proceso comercial y la estructura financiera) para definir las estrategias de construcción del modelo de negocio.</p>	<p>Modelo de negocio aprobado por el equipo emprendedor y la junta de expertos. Acta por cada una de las juntas realizadas que incluya registro fotográfico y las firmas correspondientes</p>	<p>Al cierre del ciclo, dentro del informe técnico mensual que aplique.</p>
<p>Adicional, contarán con un relacionista empresarial que asesorará a los emprendedores para prospectar sus clientes ideales, Generar leads para los emprendedores y realizar reuniones con potenciales clientes, actores del ecosistema y/o emprendedores.</p>	<p>Plan de prospección de clientes Resultados de leads efectivos generados Acta por cada actividad realizada que incluya registro fotográfico y las firmas correspondientes</p>	<p>Al cierre del ciclo, dentro del informe técnico mensual que aplique.</p>

5.4 ETAPA DE CIERRE

El operador deberá elaborar un informe final de la totalidad de las actividades desarrolladas y las sesiones conjuntas ejecutadas en el ciclo único de acompañamiento, y de los indicadores de gestión de cada equipo emprendedor 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:

- Presentación de logros.
- Presentación de casos de éxito por el gerente.
- 2 equipos emprendedores digitales como casos de éxito del acompañamiento. Panel o charla tipo TED de invitados externos.
- 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 equipo emprendedor.	<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 equipo emprendedor 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 los talleres y las juntas de expertos recibidas por los equipos emprendedores. 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
KickOff - eventos o actividades de relacionamiento. Evidencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.	<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 copios. Mailing Casos de éxito. Medios</p> <p>Validar siempre con el equipo de comunicaciones de iNNpulsa Colombia, el formato de presentación, los lineamientos y la información autorizada para publicar.</p>	Cada vez que se realice un evento, incluyendo KickOff y Clausura.

ENTREGABLE	ACTIVIDADES	FRECUENCIA
Comunicado Links de publicación web.	Comunicado de una cuartilla con información sobre logros, cifras, asistencia a eventos y emprendedores para envío masivo a base de datos, publicar en redes sociales y web operador.	1 mensual
Caso de éxito o logros equipos acompañados Links depublicación web.	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.	1 mensual
Nota para web Links de publicación web.	Nota periodística para difusión web y redes sobre recomendaciones, tips, consejos emprendedores tendencias involucrando a los equipos emprendedores acompañados.	1 mensual
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
Parrilla de 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, gifs 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).

ENTREGABLE	ACTIVIDADES	FRECUENCIA
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 Operador. 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
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 emprendedores 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.



- d) Los operadores habilitados deben contar con un sitio web y redes sociales: Instragram, Facebook, Twitter y LinkedIn (opcional).
- e) Deberán validar siempre con el equipo de comunicaciones de iNNpulsacolombia, el formato de presentación del entregable, los lineamientos y la información autorizada para publicar.
- f) Todos los contenidos deben ser aprobados previamente por el equipo de comunicaciones de iNNpulsacolombia 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 iNNpulsacolombia.

INFORMES

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

Informes técnicos mensuales:

Cada operador deberá presentar a iNNpulsacolombia 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 iNNpulsacolombia 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 tres (3) 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 iNNpulsacolombia. Así mismo se deberá incluir información adicional solicitada por iNNpulsacolombia 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 después de presentados.

6. SEGUIMIENTO TÉCNICO

6.1 DINÁMICA DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL ACOMPAÑAMIENTO



Como resultado del acompañamiento se espera que el equipo emprendedor demuestre a través de la matriz valor el avance en 3 áreas claves del negocio digital, para ello se debe entregar:

- Entregables de cada tema desarrollado en los talleres.
- Actas de asistencia a las Juntas de expertos.
- Link al Producto Digital.

6.2 SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO

El proceso de seguimiento: tiene como finalidad verificar semanalmente los avances en la ejecución de la fase de los equipos emprendedores beneficiados.

Este seguimiento tendrá los siguientes entregables:

Seguimiento	Objetivo	Entregable a Revisar	Salida
Primero	Revisar actas de asistencia a los talleres y Juntas de expertos.	Informe firmado por líder metodológico y gerente del operador donde conste la asistencia de los equipos emprendedores a talleres y juntas de expertos.	Informe técnico de seguimiento.
Segundo	Revisar actas de asistencia a los talleres y Juntas de expertos.	Informe técnico firmado por líder metodológico y gerente del operador donde se verifique el seguimiento a la asistencia a los talleres y juntas de expertos. Acta de cierre de cada uno de los equipos emprendedores con firma del líder donde conste la entrega a satisfacción de las horas de taller y junta de experto estipuladas	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:

Equipos emprendedores beneficiarios: se realizará una encuesta a cada uno de los equipos 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 a equipo emprendedor, entre otros que se generen.

Se realizarán encuestas de seguimiento con algunos de los equipos emprendedores para verificar la información suministrada en las encuestas.

Nota: En este espacio sólo se agendarán a los integrantes de los equipos emprendedores con iNNpulsa Colombia, para establecer sinergias de trabajo no sesgadas por un tercero.

Operador: Se realizará la verificación y validación de los soportes establecidos como: reportes de consumo de horas en talleres y actas, informes, incumplimientos por parte de los equipos emprendedores, entre otros.

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

