

Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Mercado Meta - Clientes
<p><b>MOTIVACIÓN PARA REALIZAR SOCIEDADES:</b></p> <p>¿Quiénes son nuestros socios claves? Ninguno.</p> <p>¿Quiénes son nuestros proveedores claves? 1) godaddy.com 2) Diseñador Freelance.</p> <p>¿Qué recursos claves estamos obteniendo de nuestros socios? 1) Servicio de hosting y dominio. 2) Logo y diseño de la web.</p> <p>¿Qué actividades claves están realizando nuestros socios? 1) Gestión del servidor 7/24. 2) Diseño Web y experiencia UX.</p>	<p><b>CATEGORÍAS:</b></p> <p><b>Actividades clave como propuesta de valor.</b> Guías rápidas de transformación digital. Plantillas. Casos prácticos.</p> <p><b>Canales de distribución.</b> Redes Sociales. Buscadores. Correos segmentados.</p> <p><b>Relaciones con los clientes.</b> Procesos de formación. Difusión del portal web.</p> <p><b>Flujo de Ingresos</b> Consultorías Google AdSense.</p> <p><b>Recursos Clave</b></p> <p>¿Cuales recursos claves debemos disponer para materializar la propuesta de valor? Creador de contenidos. Mockups. Diseñador. Programador.</p> <p>¿Cuales recursos claves debemos disponer para materializar los canales de distribución? SEO. SEM.</p> <p>¿Cuales recursos claves debemos disponer para construir y fortalecer las relaciones con los clientes? Servicio de atención. Contenidos de alto valor.</p> <p>¿Qué actividades claves se deben ejecutar para fortalecer y perdurar las fuentes de ingreso? Evolución de contenidos. Evolución de plantillas.</p>	<p>¿Qué valor le vamos a entregar al cliente? Contenidos de alto valor. Herramientas para aplicar y dominar la transformación digital.</p> <p>¿Cuáles son los problemas de los clientes que vamos a solucionar? Acceso a la información de forma integrada. Guías rápidas de aplicación de la transformación digital. Presentaciones. Relaciones de elementos actualizados.</p> <p>¿Qué necesidades del cliente vamos a satisfacer? Información estructurada de la transformación digital.</p>	<p>¿Qué tipo de relación deseo establecer y mantener con los clientes? Relación personal Relación personal dedicada Auto-Servicio Servicio automatizado Comunidad</p> <p>¿Cuánto me va a costar establecer y mantener los tipos de relaciones seleccionados? \$10.000.000 mensuales</p> <p>¿Que tan integrado se encuentra los tipos de relaciones seleccionados con mi modelo de negocio? En un 75%</p> <p><b>Canales de Distribución</b></p> <p>¿Por qué canales mis clientes prefieren ser contactados? Chat Correo Teléfono</p> <p>¿Cómo estamos contactando los clientes actualmente? Teléfono</p> <p>¿Cuál es el canal que mejor funciona? Teléfono</p> <p>¿Cuál es el canal que genera mayor costo beneficio? Correo</p> <p>¿Cómo integramos los canales con la rutina de los clientes? Envío de correos después de las 6:00 pm</p>	<p>¿Para quienes vamos a crea valor? Empresas. Profesionales.</p> <p>¿Cuáles serán los clientes mas representativos? Instituciones educativas. Empresas. Profesionales. Estudiantes.</p>
<p><b>Estructura de Costos</b></p> <p>¿Cuales son los costos mas importantes para mantener el modelo de negocio? Hosting y dominio</p> <p>¿Cuales son los recursos claves mas caros? Marketing digital.</p> <p>¿Cuales son las actividades claves mas caras? Programación</p> <p>¿Qué actividades claves están realizando nuestros socios? Ninguno.</p>		<p><b>Flujos de Ingresos</b></p> <p>¿El mercado esta dispuesto a pagar por la propuesta de valor? Si</p> <p>Suscripción</p> <p>¿Como estan pagando actualmente? Consignación Pago electronico</p> <p>¿Cual es la forma preferida de los clientes para realizar su pagos? Pago electronico</p> <p>¿Cual es el % que aporta cada línea de productos o servicios a los ingresos totales? Suscripción 80% Publicidad 20%</p>		

**VISION DEL PRODUCTO**

VISION DEL PRODUCTO							
VISION:	Plataforma de contenidos de transformación digital para apoyar a estudiantes y profesionales a optimizar su esfuerzo en el trabajo e incrementar su resultado						
GRUPO OBJETIVO	NECESIDADES DE LOS INTERESADOS	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	VALOR DE NEGOCIO	OKR	KPI	MOSCOW	ENTREGABLE DE VALOR
Estudiantes y profesionales	Acceder a contenidos de valor y simplificado para entender y aplicar los conceptos de la transformación digital en los trabajos.	CRUD y Publicación de guías	Generar mínimo 50.000 visitas mensuales en la plataforma de contenidos.	OBJETIVOS IMPLEMENTACION CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	INCREMENTO DE PRODUCTO SPRINT	Debería	Modulo de contenido introductorio
		CRUD y Publicación de líneas				Debería	
		CRUD y Publicación de áreas				Debería	Modulo de contenido detallado
		CRUD y Publicación de procesos				Debería	
	Acceder a las relaciones entre guías, líneas, áreas, procesos y actividades de forma sencilla.	CRUD y Publicación de actividades	Incrementar la duración de la sesión a un mínimo de un minuto.			Debería	Relacionamiento de contenidos
		Relacionamiento guías con líneas				Debería	
		Relacionamiento líneas con áreas				Debería	
		Relacionamiento áreas con procesos				Debería	
	Acceder a los contenidos por medio de un buscador.	Relacionamiento actividades con procesos, áreas, líneas y guías	Incrementar la duración de la sesión a un mínimo de dos minutos.			Debería	Buscador
		Buscador por coincidencia parcial				Debería	
						Debería	
						Debería	

ESTIMACION DE CAPITAL DE TRABAJO								
VISION:	Plataforma de contenidos de transformación digital para apoyar a estudiantes y profesionales a optimizar su esfuerzo en el trabajo e incrementar su resultado							
ENTREGABLE DE VALOR	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO (Agrupación negocio - técnico)	OBJETIVOS IMPLEMENTACION CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	RIESGOS	ACTIVIDADES	Tiempo pesimista (Días)	Tiempo ideal (Días)	Tiempo optimista (Días)	Distribución triangular
Modulo de contenido introductorio	CRUD y Publicación de guías, líneas, áreas	* Publicar 3 secciones de texto manual. * Publicar una imagen. * Publicar plantilla. * Publicar ejemplo.						
Modulo de contenido detallado	CRUD y Publicación de procesos, actividades	* Publicar 3 secciones de texto manual. * Publicar una imagen. * Publicar plantilla. * Publicar ejemplo.						
Relacionamiento de contenidos	Relacionamiento guías con líneas Relacionamiento líneas con áreas Relacionamiento áreas con procesos Relacionamiento actividades con procesos, áreas, líneas y guías							
Buscador	Buscador por coincidencia parcial							

Base estimación por distribución triangular (O+M+P)/R		
Constante que representa la incertidumbre y riesgo	Definición de la incertidumbre I	Definición del riesgo R
1	El equipo cuenta con toda la información de manera detallada y documentada por historias de usuario, no existen riesgos, impedimentos, incertidumbre ni corrupción de alcance	N/A
2	El equipo cuenta con toda la información de manera detallada y documentada por historias de usuario, existen riesgos, impedimentos, incertidumbre o corrupción de alcance de bajo impacto	N/A
5	El equipo NO cuenta con toda la información de manera detallada y documentada por historias de usuario, existen riesgos, impedimentos, incertidumbre con impactos variados y acuerdos verbales	Los riesgos son de impacto y probabilidad bajo
El cambio de constante para una actividad va acompañada previamente del cambio del valor para las variables O, M, P		

**HOJA DE RUTA DEL PRODUCTO**

ENTREGABLES DE VALOR	OBJETIVO DEL SPRINT INCREMENTO DE PRODUCTO	HISTORIAS DE USUARIO CREADAS	HISTORIAS DE USUARIO REFINADAS	TASKEO	SPRINT	CAPITAL DE TRABAJO	FINALIZADO
Modulo de contenido introductorio	* Publicar 3 secciones de texto manual (guías, líneas, áreas).	Si	Si	Si	1	40	Si
	* Publicar una imagen (guías, líneas, áreas).	Si	Si	Si	2	40	Si
	* Publicar plantilla (guías, líneas, áreas).	Si	Si	Si	3	40	Si
	* Publicar ejemplo (guías, líneas, áreas).	Si	Si	Si	4	40	Si
Modulo de contenido detallado	* Publicar 3 secciones de texto manual (procesos, actividades)	Si	Si	Si	5	60	Si
	* Publicar una imagen (procesos, actividades).						
	* Publicar plantilla (procesos, actividades).						
	* Publicar ejemplo (procesos, actividades).						
Relacionamiento de contenidos							
Buscador							

**CRONOGRAMA DE LANZAMIENTO**

ENTREGABLES DE VALOR	FINALIZACION DESARROLLO	APROBACION DESARROLLO	TRANSICION PARA PASO A PRODUCCION	PASO A PRODUCCION	NOVEDAD
Modulo de contenido introductorio	Jul-24	Jul-24	Actualizar vision producto	Jul-24	
			Actualizar hoja ruta del producto		
			Lista de chequeo despliegue		
			Estabilización		
Modulo de contenido detallado	Aug-24	Aug-24	Actualizar vision producto	Aug-24	
			Actualizar hoja ruta del producto		
			Lista de chequeo despliegue		
			Estabilización		
Relacionamiento de contenidos			Actualizar vision producto		
			Actualizar hoja ruta del producto		
			Lista de chequeo despliegue		
			Estabilización		
Buscador					

**ESTRUCTURA DE COSTOS**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>	<b>COSTO UNITARIO PROMEDIO</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>Valor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>
Oficina	\$0	1	Oficina	\$ 0
<b>TALENTO</b>	<b>Valor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>
Emprendedor	\$0	1	Mes	\$ 0
<b>INFRAESTRUCTURA</b>	<b>Valor</b>			
Hosting - Dominio	\$130,000	12	Mes	\$ 10,833
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>Valor</b>			
Energia	\$960,000	12	Mes	\$ 80,000
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>Valor</b>			
Internet	\$1,680,000	12	Mes	\$ 140,000

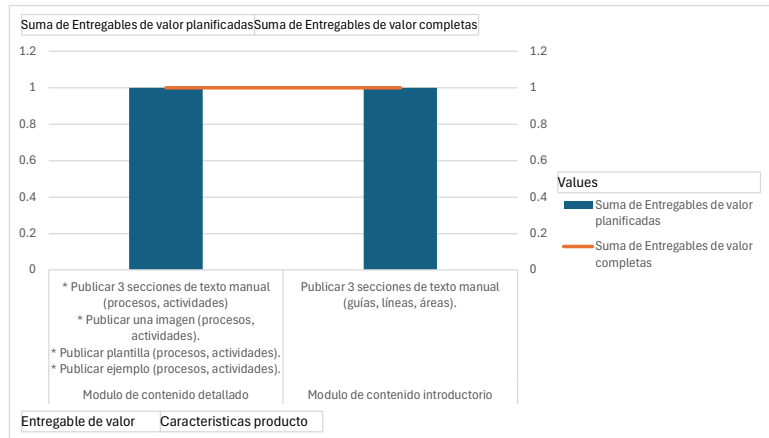
PRESUPUESTO										
ENTREGABLE DE VALOR	GASTOS ADMINISTRATIVOS	TALENTO	INFRAESTRUCTURA	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS FIJOS	LINEA DE TIEMPO MENSUAL PRESUPUESTADA	TOTAL PRESUPUESTADO	LINEA DE TIEMPO MENSUAL EJECUTADA	TOTAL EJECUTADO	TARIFA HORA
Modulo de contenido introductorio	\$ 0	\$ 0	\$ 10,833	\$ 80,000	\$ 140,000	2.00	\$ 461,667	2.00	\$ 461,667	\$ 1,202
Modulo de contenido detallado	\$ 0	\$ 0	\$ 10,833	\$ 80,000	\$ 140,000	1.25	\$ 288,542	1.25	\$ 288,542	\$ 1,202
Relacionamiento de contenidos	\$ 0	\$ 0	\$ 10,833	\$ 80,000	\$ 140,000		\$ 0		\$ 0	#DIV/0!
Buscador	\$ 0	\$ 0	\$ 10,833	\$ 80,000	\$ 140,000		\$ 0		\$ 0	#DIV/0!
<b>PRODUCTO</b>							<b>\$ 750,208</b>	<b>\$ 750,208</b>		
									<b>Indice desempeño ejecución:</b>	<b>1.00</b>

**TALLA CAMISETAS**

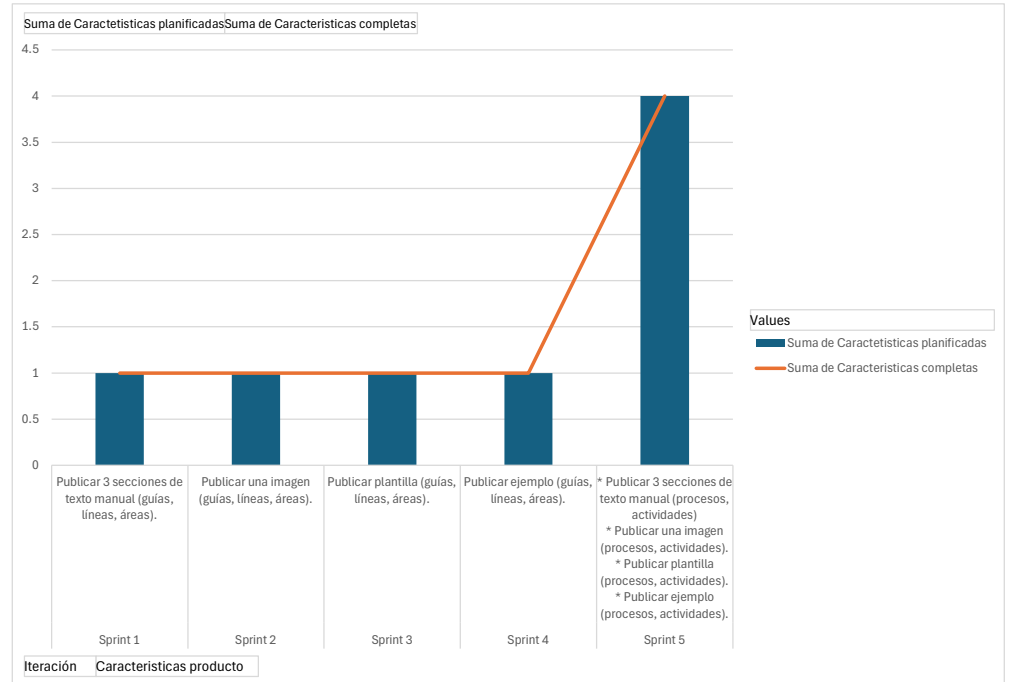
Rango capital de trabajo	Puntos de incertidumbre	Puntos de esfuerzo	Puntos de historia	Talla
1 a 4 horas	1	1	2	S
5 a 8 horas	1	2	3	M
9 a 16 horas	2	3	5	L
17 a 32 horas	3	5	8	XL
Mas de 32 horas	5	8	13	XXL



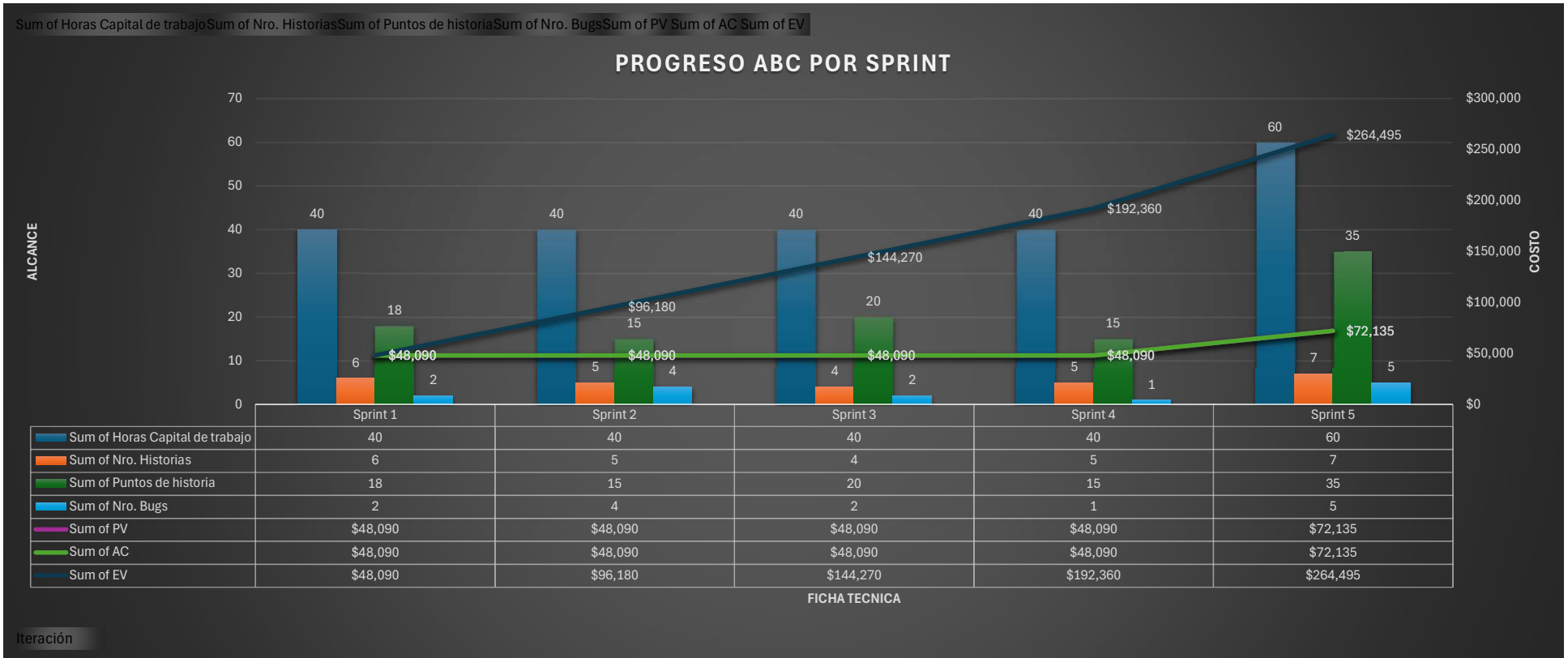
AVANCE DEL PRODUCTO POR ENTREGABLES DE VALOR			
Row Labels	Suma de Entregables de valor planificadas	Suma de Entregables de valor completas	
<b>Modulo de contenido detallado</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
* Publicar 3 secciones de texto manual (procesos, actividades)			
* Publicar una imagen (procesos, actividades).	1	1	
* Publicar plantilla (procesos, actividades).			
* Publicar ejemplo (procesos, actividades).			
<b>Modulo de contenido introductorio</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
Publicar 3 secciones de texto manual (guías, líneas, áreas).	1	1	
<b>Grand Total</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>



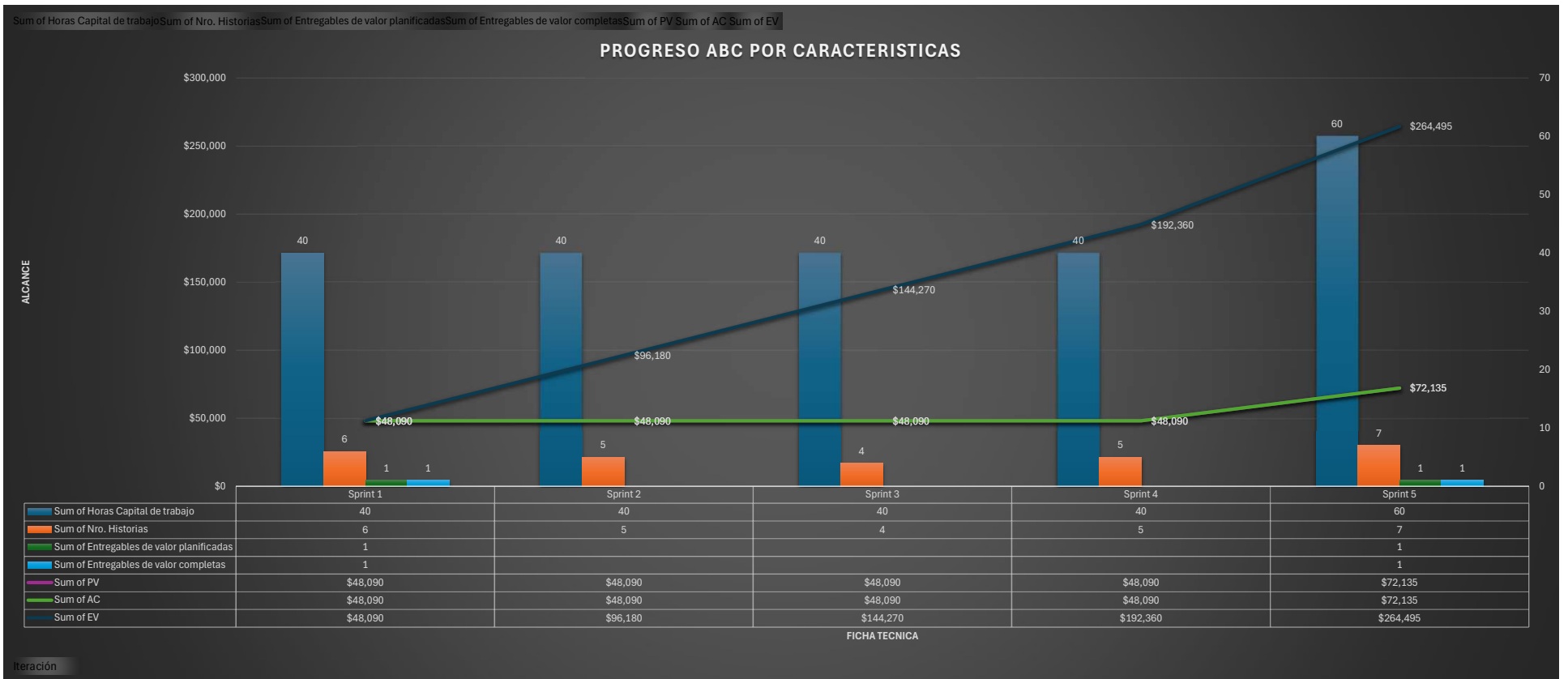
AVANCE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO POR ITERACION			
Row Labels	Suma de Caracetisticas planificadas	Suma de Caracteristicas completas	
<b>Sprint 1</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
Publicar 3 secciones de texto manual (guías, líneas, áreas).		1	1
<b>Sprint 2</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
Publicar una imagen (guías, líneas, áreas).		1	1
<b>Sprint 3</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
Publicar plantilla (guías, líneas, áreas).		1	1
<b>Sprint 4</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
Publicar ejemplo (guías, líneas, áreas).		1	1
<b>Sprint 5</b>		<b>4</b>	<b>4</b>
* Publicar 3 secciones de texto manual (procesos, actividades)			
* Publicar una imagen (procesos, actividades).		4	4
* Publicar plantilla (procesos, actividades).			
* Publicar ejemplo (procesos, actividades).			
<b>Grand Total</b>		<b>8</b>	<b>8</b>



Row Labels	Sum of Horas Capital de trabajo	Sum of Nro. Historias	Sum of Puntos de historia	Sum of Nro. Bugs	Sum of PV	Sum of AC	Sum of EV	INDICADORES DE DESEMPEÑO	
Sprint 1	40	6	18	2	\$48,090	\$48,090	\$48,090	SPI	1
Sprint 2	40	5	15	4	\$48,090	\$48,090	\$96,180	CPI	1
Sprint 3	40	4	20	2	\$48,090	\$48,090	\$144,270		
Sprint 4	40	5	15	1	\$48,090	\$48,090	\$192,360		
Sprint 5	60	7	35	5	\$72,135	\$72,135	\$264,495		
<b>Grand Total</b>	<b>220</b>	<b>27</b>	<b>103</b>	<b>14</b>	<b>\$264,497</b>	<b>\$264,495</b>			

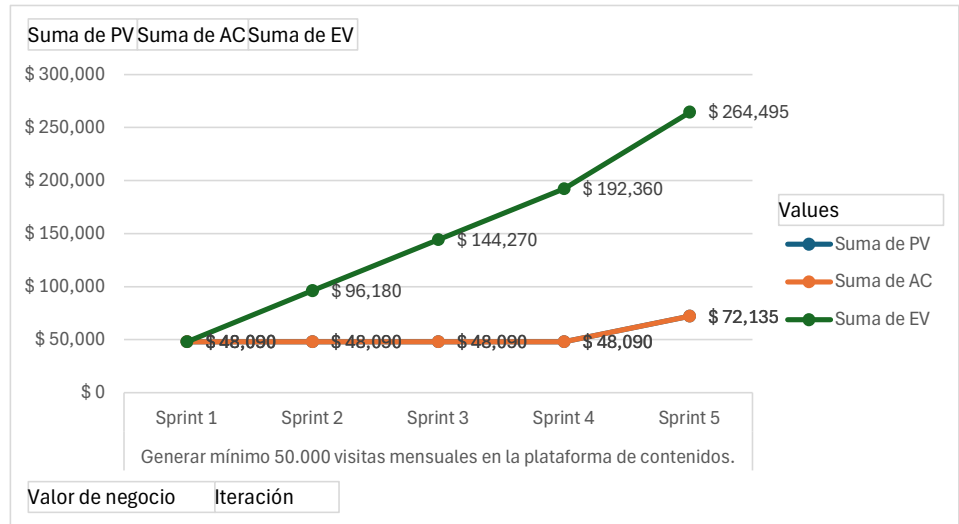


Row Labels	Sum of Horas Capital de trabajo	Sum of Nro. Historias	Sum of Entregables de valor planificadas	Sum of Entregables de valor completas	Sum of PV	Sum of AC	Sum of EV	
Sprint 1	40	6		1	1	\$48,090	\$48,090	\$48,090
Sprint 2	40	5				\$48,090	\$48,090	\$96,180
Sprint 3	40	4				\$48,090	\$48,090	\$144,270
Sprint 4	40	5				\$48,090	\$48,090	\$192,360
Sprint 5	60	7		1	1	\$72,135	\$72,135	\$264,495
<b>Grand Total</b>	<b>220</b>	<b>27</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>\$264,497</b>	<b>\$264,495</b>	



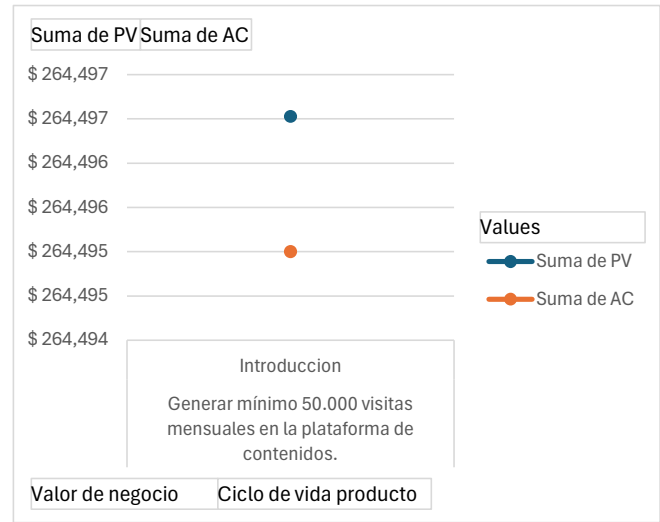
### INVERSION VALOR DE NEGOCIO POR SPRINT

Row Labels	Suma de PV	Suma de AC	Suma de EV
<b>Generar mínimo 50.000 visitas mensuales en la plataforma de contenidos.</b>	<b>\$ 264,497</b>	<b>\$ 264,495</b>	<b>\$ 745,395</b>
Sprint 1	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 48,090
Sprint 2	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 96,180
Sprint 3	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 144,270
Sprint 4	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 192,360
Sprint 5	\$ 72,135	\$ 72,135	\$ 264,495
<b>Grand Total</b>	<b>\$ 264,497</b>	<b>\$ 264,495</b>	



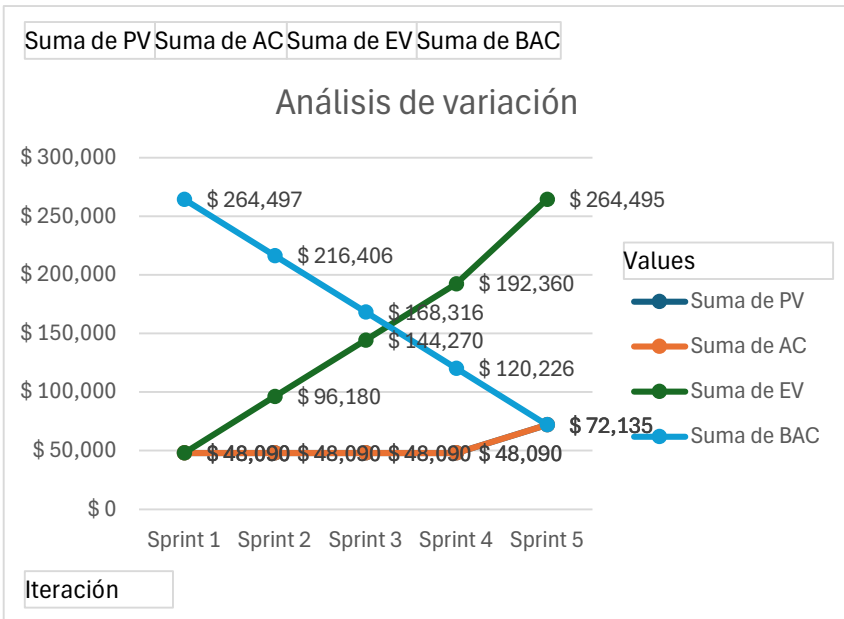
### INVERSION VALOR DE NEGOCIO POR FASE INNOVACION

Row Labels	Suma de PV	Suma de AC
<b>Generar mínimo 50.000 visitas mensuales en la plataforma de contenidos.</b>	<b>\$ 264,497</b>	<b>\$ 264,495</b>
Introduccion	\$ 264,497	\$ 264,495
<b>Grand Total</b>	<b>\$ 264,497</b>	<b>\$ 264,495</b>



### ANALISIS DE VARIACION

Row Labels	Suma de PV	Suma de AC	Suma de EV	Suma de BAC
Sprint 1	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 264,497
Sprint 2	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 96,180	\$ 216,406
Sprint 3	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 144,270	\$ 168,316
Sprint 4	\$ 48,090	\$ 48,090	\$ 192,360	\$ 120,226
Sprint 5	\$ 72,135	\$ 72,135	\$ 264,495	\$ 72,135
<b>Grand Total</b>	<b>\$ 264,497</b>	<b>\$ 264,495</b>		<b>841580.333</b>



## ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Etiquetas de fila	Suma de EAC	Suma de ETC
Sprint 1	\$ 264,498.5	\$ 216,408.5
Sprint 2	\$ 216,407.5	\$ 168,317.5
Sprint 3	\$ 168,316.9	\$ 120,226.9
Sprint 4	\$ 120,226.4	\$ 72,136.4
Sprint 5	\$ 72,135.8	\$ 0.8
<b>Total general</b>	<b>841585.1945</b>	<b>577090.1945</b>

