



APPS.CO 2023

Anexo 2

Marco Metodológico

FASE CRECIMIENTO TECH

CONTENIDO

1.	GENERALIDADES DEL AMBIENTE DE CRECIMIENTO	3
2.	FASE CRECIMIENTO TECH	3
2.1.	OBJETIVO.....	3
2.2.	METODOLOGÍA.....	3
2.2.1.	DIAGNÓSTICO	4
2.2.2.	DESCRIPCIÓN DE ACCIONES.....	4
2.3.	ETAPAS DE CRECIMIENTO TECH.....	6
	Las acciones de CONVOCATORIA y SELECCIÓN están a cargo de INNPULSA COLOMBIA.....	6
2.3.1.	ETAPA VINCULACIÓN.....	8
2.3.2.	ETAPA DE EJECUCIÓN.....	8
2.3.3.	ETAPA TRANSVERSAL	11
2.3.4.	CIERRE DEL ACOMPAÑAMIENTO	13
2.4.	ENTREGABLES	14
2.5.	EQUIPO DE TRABAJO.....	14
2.5.1.	EQUIPO DE TRABAJO ADMINISTRATIVO Y DE APOYO	14
2.5.2.	EQUIPO DE TRABAJO TÉCNICO	18
2.5.3.	PERFILES PARA PANELES DE EVALUACIÓN	23
2.6.	CONSIDERACIONES PARA TENER EN CUENTA EN LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN.....	24
2.7.	REQUISITOS TECNOLÓGICOS	25
2.8.	SEGUIMIENTO.....	25



MARCO METODOLÓGICO

1. GENERALIDADES DEL AMBIENTE DE CRECIMIENTO

El Ambiente de Crecimiento es el espacio que brinda a los emprendedores o empresarios digitales de APPS.CO, en sus diferentes etapas de madurez, la posibilidad de ser acompañados uno a uno a través de beneficios que les permiten diagnosticar, nivelar, diseñar e implementar estrategias, según el objetivo de cada fase del ambiente y en profundidad según las características del emprendimiento o empresa digital en intervención.

En la primera fase denominada PRODUCTO DIGITAL, los equipos emprendedores recibirán acompañamiento para la elaboración o fortalecimiento del modelo de negocio, así como apoyo para la construcción de la primera versión de su PMV (Producto Mínimo Viable) o la mejora en el que ya tenga desarrollado.

En la segunda fase denominada CRECIMIENTO-TECH, las empresas digitales que cuentan con un producto digital que tenga tracción en ventas, reciben acompañamiento con el fin de encontrar la sostenibilidad de su empresa digital.

En el Ambiente de Crecimiento, los beneficiarios cuentan con una ruta de acompañamiento según la madurez de su modelo de negocio, por cuanto el beneficiario debe reconocer a través de la convocatoria y sus requisitos habilitantes cuál es la pertinencia de participar en una u otra fase.

2. FASE CRECIMIENTO TECH

2.1. 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.

2.2. METODOLOGÍA

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.

- ▮ **Nivel estratégico:** Se define un comité directivo que orienta en el proceso de creación del plan de acción de las empresas y que apoyará la toma de decisiones desde una visión global (visión macro hacia el mercado y micro hacia las acciones), la cual 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 y relacionista empresarial.
- ▮ **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.

Para llevar a cabo la Fase Crecimiento Tech se contará hasta 16 semanas desde el primer día del acompañamiento del ciclo 1 hasta el último día del ciclo 2. A continuación, la descripción de las acciones de acompañamiento previstas:

2.2.1. DIAGNÓSTICO

Se aplicará una herramienta de diagnóstico que permite entender cuáles retos está enfrentando el emprendedor o empresario digital acorde a su grado de madurez en cinco (5) dimensiones. Este diagnóstico se aplicará en dos momentos: al iniciar y al finalizar la fase correspondiente.

Las cinco dimensiones son:

- **V- Validación** de la oportunidad en el mercado. Qué acciones han realizado que permiten medir el mercado, micro-segmentarlo, definir su tamaño, medir la apropiación y el momento “timing” en el cual se encuentra dicho mercado. La validación permite entender que tan oportuno y conveniente es el esfuerzo.
- **A-Acción**, compromiso, liderazgo y capacidad de ejecución del equipo emprendedor. En esta dimensión se valora la cohesión, liderazgo, estructura, experiencia y madurez del equipo que permiten entender si es el capital humano es el necesario y suficiente para generar la solución que aproveche la oportunidad validada.
- **L- Lanzamiento** de productos que generan valor de forma novedosa en el mercado. Se entiende la evolución de la solución diferenciada en el marco del mercado y cómo avanza desde una idea a un prototipo, hasta ser un producto digital.
- **O- Oferta** y demanda representados en un modelo de negocio, que permita garantizar la sostenibilidad financiera y que apalanque el crecimiento en el mercado. La implementación del modelo de negocio, con cadenas de valor claras y sólidas, indicadores de gestión y tablero de control para seguimiento.
- **R- Retorno** de la inversión y proyección económica. El retorno del emprendimiento, la riqueza o impacto que genera en el ecosistema acorde a los objetivos de los socios fundadores e inversionistas. Se incluye desde la financiación temprana, la valoración, hasta la estrategia de salida de la empresa.

2.2.2. DESCRIPCIÓN DE ACCIONES

2.2.2.1. MENTORÍA

Proceso de acompañamiento realizado a través del mentor, en el que se generan actividades conjuntas con la empresa digital, haciendo seguimiento para asegurar que se materialicen acciones concretas que maximicen la ejecución de la estrategia que aplique.

Funciones de los roles involucrados:

Mentor



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



www.innulsacolombia.com



+571 7437939

- Acordar un horario de mentoría entre el mentor y los equipos emprendedores/empresa acompañados.
- Ejecutar el número de horas requeridas por cada empresa digital, acorde a la etapa de acompañamiento.

Operador (Gerente de Proyecto y/o Líder metodológico)

- Evaluar el desempeño y calidad del mentor, así como implementar correctivos en caso de ser necesario.

Empresa Digital

- Asistir y participar activamente de las sesiones de mentoría y atiende las recomendaciones y las tareas del mentor.

2.2.2.2. ASESORÍAS

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/empresas acompañadas o ante la implementación del plan de acción establecida por el comité directivo y/o el mentor.

El perfil de los asesores y su enfoque debe ser por demanda según las necesidades de la empresa digital.

Funciones de los roles involucrados:

Asesor

- Ejecutar las horas de asesorías previstas a través de las sesiones establecidas y/o la entrega de productos conforme lo definido en el plan de intervención.

Operador (Gerente de Proyecto y/o Líder metodológico)

- Aprobar la distribución de horas acorde a la etapa de acompañamiento.
- Programar oportunamente las asesorías técnicas por demanda durante el acompañamiento.
- Evaluar el desempeño y calidad del asesor y sus entregables, así como implementar correctivos en caso de ser necesario.

Empresa Digital

- Asistir y participar activamente de las sesiones de asesoría.
- Atender las recomendaciones y cumplir con los ejercicios propuestos en la asesoría.

2.2.2.3. COMITÉ DIRECTIVO

Órgano de gobierno corporativo que orienta el proceso de planeación estratégica, aprueba el plan de acción y realiza seguimiento periódico a la ejecución. Se aplica únicamente a la fase de CRECIMIENTO TECH.

Funciones de los roles involucrados:

Operador (Gerente de Proyecto y/o Líder metodológico)

- Agendar y coordinar la realización del comité directivo.
- Confirmar la asistencia de los asesores expertos, mentores e integrantes de la empresa beneficiada.
- Preparar previamente a los equipos emprendedores para comunicar asertivamente los avances.

Empresa Digital

- Asistir y presentar de manera precisa los avances, requerimientos y entregables respectivos para aval en cada uno de los comités.

Asesor Comité Directivo

- Ejecutar las horas de comité directivo previstas, a través de las sesiones establecidas.



2.2.2.4. RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL

Acompañamiento brindado por parte de un relacionista empresarial que representará a las empresas ante potenciales clientes, actores del ecosistema y/o empresarios. Aplica únicamente a la fase de CRECIMIENTO TECH.

Funciones de los roles involucrados:

Operador (Gerente de Proyecto y/o Líder metodológico)

- Programar oportunamente las sesiones con el relacionista empresarial, según aplique.
- Evaluar el desempeño y calidad del relacionista empresarial sus entregables, así como implementar correctivos en caso de ser necesario

Relacionista Empresarial

- Realizar reuniones con potenciales clientes, actores del ecosistema y/o emprendedores.
- Brindar contactos y validar a las empresas ante los mismos.

Empresa Digital

- Asistir y participar activamente de las reuniones con potenciales clientes, actores del ecosistema y/o emprendedores.
- Atender las recomendaciones y cumplir con los ejercicios propuestos en la sesión.

2.2.2.5. NETWORKING

Actividades virtuales que tienen como objetivo establecer nuevas relaciones, intercambiar información y establecer contactos para futuras oportunidades de negocio o colaboración entre beneficiarios y otros actores del ecosistema.

Funciones de los roles involucrados:

Operador (Gerente de Proyecto y/o Líder metodológico)

- Programar oportunamente las actividades virtuales.
- Establecer conexiones de valor a los beneficiarios del programa con actores del ecosistema.

Empresa Digital

- Asistir y participar activamente de cada una de las actividades programadas.

2.3. ETAPAS DE CRECIMIENTO TECH

Las acciones de CONVOCATORIA y SELECCIÓN están a cargo de **INNPULSA COLOMBIA**

CONVOCATORIA

Esta actividad tiene como objetivo dar a conocer la oferta del programa APPS.CO para la fase Crecimiento TECH a las empresas digitales sobre cómo pueden participar en la convocatoria, apoyar la divulgación de las actividades encaminadas a brindar información sobre la postulación y la verificación del cumplimiento de los requisitos mínimos de las empresas digitales postuladas, para finalmente realizar el proceso de selección correspondiente.



Se deberá realizar eventos para cada región, al menos dos eventos virtuales en cada región (Caribe, Occidente, Centro y Oriente y Orinoquía), y todas las acciones que garanticen el número de postulaciones y/o beneficiarios para cada región.

Consta de tres (3) momentos:

- Sensibilización: El objetivo es dar a conocer la oferta a empresas digitales interesadas sobre cómo pueden participar en la convocatoria de cada fase correspondiente.
- Inscripción: Tiene como objetivo que las empresas digitales interesadas 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: Verificación del cumplimiento de los requisitos mínimos de las empresas digitales postuladas hasta el cierre de la convocatoria.

Duración: Se estima cuatro (4) semanas.

Perfil – Empresas digitales: Empresas legalmente constituidas en Colombia que tienen las siguientes características, en adelante 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.
- Contar con un producto digital propio (la empresa tiene la propiedad intelectual y los derechos patrimoniales de explotación del producto).
- Preferiblemente enfocado en tecnologías 4.0 (Inteligencia artificial, ciberseguridad, internet de las cosas, tecnologías móviles y big data). sin limitarse a ellas.
- Tener ventas de por lo menos \$12.000.000 (doce millones de pesos) acumulados durante el último año de operación terminando en el mes previo en el que se lance la convocatoria, derivadas del producto digital propio y sus usuarios activos.
- La empresa debe contar con validación de mercado verificable para su idea de producto digital, 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.
- Además de contar con disponibilidad inmediata para vincularse y participar activamente en la totalidad de la fase por 16 semanas.
- Contar con acceso a internet, equipos de cómputo, etc, propios o sin ninguna restricción para recibir el acompañamiento de forma virtual.

SELECCIÓN

Respecto al proceso de selección de las empresas digitales, se deberá realizar las siguientes acciones:



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



www.innpulsa.com



+571 7437939

- Revisión de requisitos habilitantes.
- Estimación del puntaje de evaluación.
- Elaboración del ranking de puntajes.
- Definición de las empresas digitales a beneficiar.

Duración: Tres (3) semanas.

2.3.1. ETAPA VINCULACIÓN

Esta actividad la ejecutará el OPERADOR y tiene por propósito formalizar la condición de beneficiarios de las empresas digitales, y se compone de las siguientes acciones:

- Realizar la validación de antecedentes del líder del equipo emprendedor y de los miembros de la empresa digital.
- Realizar la gestión correspondiente para la suscripción por parte de las empresas digitales de las cartas de vinculación.
- Verificación de las cartas de vinculación debidamente suscritas, conforme la información descrita en el formulario de postulación y la validación de los antecedentes.

A continuación, el detalle de las actividades técnicas para la VINCULACIÓN:

ACTIVIDADES TÉCNICAS - VINCULACIÓN		
ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
Gestionar los documentos para iniciar el proceso de acompañamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Carta de Compromiso suscrita entre la empresa seleccionada y el OPERADOR. • Acta de inicio del acompañamiento suscrita 	Antes de iniciar el proceso de acompañamiento, en el informe técnico de gestión que aplique.

Duración: Una (1) semana

2.3.2. ETAPA DE EJECUCIÓN

Esta etapa está a cargo del OPERADOR, y para su despliegue a continuación se detalla las actividades, entregables y demás requisitos.

2.3.2.1. CICLO 1: DIAGNÓSTICO

2.3.2.1.1. KICK-OFF

Duración: 2 (dos) horas.



Previo al inicio de cada uno de los ciclos descritos en el presente numeral, el operador debe hacer el evento de KICK-OFF a las empresas seleccionadas para el proceso de acompañamiento. Este evento tiene como objetivo hacer la apertura oficial al proceso de acompañamiento y hacer la inducción metodológica a las empresas seleccionadas.

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 Ejecutor y equipo Operador. 	<p>Informe en el que conste las evidencias de: i) Formato de registro y asistencia; y, ii) las acciones realizadas y sus resultados de impacto.</p>	<p>Una sola vez al inicio del proceso de acompañamiento, dentro del informe técnico de gestión mensual que aplique.</p>
<p>Planear, capacitar, gestionar y validar el diligenciamiento de la matriz de madurez por parte de las empresas</p>	<p>Informe que incluya: i) Resultados de la matriz de madurez totalmente diligenciada y validada por el OPERADOR; y, ii) 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 de gestión mensual que aplique.</p>

2.3.2.1.2. DIAGNÓSTICO

Se realizará un diagnóstico para 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 producto digital, entendimiento del entorno y la medición de cada una de las cinco (05) áreas claves: Validación de la oportunidad del mercado; Acción, talento, liderazgo y compromiso del equipo, Lanzamiento de productos digitales., Oferta y demanda por medio de un modelo de negocio y Retorno de la inversión de la empresa y sus finanzas. para establecer una línea base de los indicadores clave de desempeño KPI (mínimo un KPI por cada área clave).

ACTIVIDAD	DURACIÓN	ENTREGABLE	MOMENTO DE ENTREGA
Mentoría	2 horas por empresa digital beneficiaria	Informe de diagnóstico, de acuerdo con lo señalado en éste numeral.	Una vez finalizado el Ciclo, en el informe técnico de gestión mensual que aplique.

2.3.2.2. CICLO 2: DISEÑO

Objetivo: Definir y validar con expertos el modelo de negocio, el modelo de gestión tecnológica, el equipo de trabajo, las estrategias comerciales y el plan de trabajo que seguirá la empresa digital.

En este ciclo, la empresa identifica y acondiciona su producto 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.

El desarrollo de este ciclo podrá incluir para el diseño del plan de intervención horas de mentoría (mínimo 2 horas), asesoría (mínimo 5 horas), comités directivos (mínimo 2 horas), de acuerdo con el diagnóstico.

Como resultado se diseñará un plan de intervención, de acuerdo con los resultados del diagnóstico y las características de la empresa y su nivel de madurez. Las actividades específicas de cada plan, será definido por el OPERADOR y avalado por INNPULSA COLOMBIA.

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<ul style="list-style-type: none"> Elaboración y validación del modelo de negocio con énfasis comercial. Sesiones de reunión conjunta entre el mentor, asesores y los integrantes del equipo, para definir las Estrategias de optimización del modelo de negocio y adquisición de clientes. Primer comité directivo, para la aprobación del modelo de negocio y estrategia de adquisición de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Modelo de Negocio y carta de aprobación firmada por parte del coordinador del OPERADOR y mentor. Documento que contenga la estrategia diseñada de adquisición de clientes y plan de trabajo, con carta de aprobación por parte del coordinador del OPERADOR, mentor y empresa beneficiaria. En este documento deberá evidenciarse el acompañamiento ejecutado (mentoría, asesoría y comité directivo). 	Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico de gestión que aplique

ACTIVIDAD	DURACIÓN	PLAZO MÁXIMO	MOMENTO DE EJECUCIÓN
Mentoría	2 h	3 semanas	Semana 5 a la 7
Asesoría	5 h	3 semanas	Semana 5 a la 7
Comité directivo #1	2 h	1 semana	Semana 7

2.3.2.3. CICLO 3: IMPLEMENTACIÓN

Objetivo: 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.

ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
<ul style="list-style-type: none"> Sesiones de mentoría Sesiones de asesoría Ejecución de la 	<ul style="list-style-type: none"> Actas parciales y/o consolidadas de las actividades realizadas que incluya registro y el reporte del acompañamiento ejecutado. Esta acta debe ser 	Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico de gestión que



ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
estrategia definida. • Actualización constante de los indicadores de gestión de cada empresa. • Comités directivos 2,3 y 4 para la revisión de la ejecución de las estrategias. • Sesiones con relacionista empresarial	suscrita por la empresa con recibo a satisfacción. • Link con el acceso a los indicadores de desempeño de cada empresa en donde se evidencie el avance del plan estratégico periódicamente (semanal). • Documento que evidencie el resultado de las asesorías (si aplica). • Actas de comité directivo donde conste el avance de la ejecución de la estrategia, los compromisos adquiridos y el cumplimiento de éstos. • Documento que evidencie la evaluación de desempeño y calidad de cada mentor.	aplique

Para el desarrollo de este ciclo se ha estimado una bolsa agotable de horas, estimada así:

ACTIVIDAD	CANTIDAD	UNIDAD
Mentoría	6	Horas por empresa digital
Asesoría	12	Horas por empresa digital
Comités Directivos	6	Horas por empresa digital
Relacionista empresarial	3	Horas por empresa digital
Toolkit ¹	1	Un toolkit por empresa digital

2.3.3. ETAPA TRANSVERSAL

Esta etapa está a cargo del OPERADOR, y para su despliegue a continuación se detalla las actividades, entregables y demás requisitos.

Con el fin de que las empresas tengan acceso a conexiones de valor y realizar la medición de los avances en los indicadores propuestos se deben realizar las siguientes actividades:

ACTIVIDAD	DURACIÓN	ENTREGABLE	MOMENTO DE ENTREGA
Implementación de estrategias de visibilización y conexiones de valor. Lo cual incluye al menos dos (2) eventos que podrán ser virtuales	Hasta 16 semanas	<ul style="list-style-type: none"> Documento detallado donde se relacione la estrategia de visibilización y conexiones de valor. Informe detallado de implementación de la estrategia en cada mes del acompañamiento. 	En cada informe técnico de gestión mensual del programa.

¹ Toolkit: Es una caja de herramientas digitales que se entregará a la empresa digital con el fin de permitir la infraestructura de su producto digital y/o el fortalecimiento de su modelo de negocio a través de contenidos como: dominio, hosting, certificados de seguridad, almacenamiento en la nube, servicios de bases de datos, licencia de Google Play Store o Apple APP Store, herramientas de automatización de marketing, herramientas digitales de gestión de proyectos que contribuya al trabajo colaborativo e integre las tareas asignadas a equipos de trabajo y /o herramientas para gestionar la trazabilidad de las ventas, que permita la facturación electrónica o un CRM.



y/o presenciales.			
Medición y seguimiento de indicadores	Hasta 16 semanas	<ul style="list-style-type: none"> • Reporte detallado de la línea de base para cada empresa. • Reporte semanal de seguimiento de los indicadores de cada empresa. • Reporte final de los indicadores de cada empresa donde se evidencien los resultados comprando línea base versus cierre del acompañamiento. 	Dentro del informe técnico de gestión mensual que aplique.

NOTA UNO: Los indicadores propuestos para la medición son: Clientes acumulados, Ventas acumuladas del producto digital, Ventas promedio/mes del producto digital, Empleos Totales, Inversión recibida, Expansión (# países a los que exporta), según aplique. Adicional a estos, se proponen:

- 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 el diagnóstico.
- 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.

NOTA DOS: La metodología de seguimiento y recolección de información de los indicadores de medición será suministrada por **INNPULSA COLOMBIA**.

A nivel de actividades de promoción y difusión, las actividades se describen a continuación:

ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
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. Sinergia de contenidos: copias para usar en trinos y captions de diferentes redes sociales (Facebook, Instagram y Twitter). Piezas gráficas y vídeos de apoyo a los copios. Mailing Casos de éxito. Medios Validar siempre con el equipo de comunicaciones de MinTIC, el	Informe que incluya la evidencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto para el kickoff y los eventos de relacionamiento.	Cada vez que se realice un evento, incluyendo KickOff y Clausura.



ACTIVIDADES	ENTREGABLE	MOMENTO ENTREGA
formato de presentación, los lineamientos y la información autorizada para publicar.		
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.	Informe que incluya: i) Comunicados y ii) Links de publicación web.	1 mensual
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.	Informe que incluya: i) Caso de éxito o logros equipos y ii) Links de publicación web.	1 mensual
Nota periodística para difusión web y redes sobre recomendaciones, tips, consejos emprendedores o tendencias involucrando a las empresas acompañadas.	Informe que incluya nota para web y links de publicación web.	1 mensual
Videos de redes sociales para publicación en redes sociales. 2 videos casos de éxito emprendedores Máximo 1 minuto (Suministra operador) Los videos 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.	Informe que incluya videos y/o links de YouTube.	2 mensuales
Parrillas de contenido para redes sociales con copias para caption o trinos y copias para piezas de (Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn) con piezas gráficas o videos. -2 publicaciones diarias (de lunes a viernes). -1 publicación diaria (sábado y domingo).	Informe que incluya la parrilla de Contenidos Digitales. Informe de la plataforma de publicaciones en formato Excel y sus resultados de impacto.	1 mensual

2.3.4. CIERRE DEL ACOMPAÑAMIENTO

Esta etapa está a cargo del OPERADOR, y para su despliegue a continuación se detalla las actividades, entregables y demás requisitos.

Se debe realizar un (1) evento de cierre para las empresas digitales beneficiarias, donde se presenten logros, casos de éxitos, dos empresas digitales a resaltar en el acompañamiento, charlas inspiracionales con emprendedores digitales tipo ted, espacio de premiación y/o reconocimientos y un espacio de relacionamiento y/o networking empresarial.

Este evento es diferente al señalado en la etapa 3. Se deben ejecutar las actividades que se describen a continuación:



ACTIVIDADES	ENTREGABLES	MOMENTO ENTREGA
Elaboración de informe final de la totalidad de las actividades asignadas.	Reporte final del total de las actividades asignadas y su evidencia de cumplimiento según lo descrito en el presente documento.	Una vez finalizado el Ciclo, en el informe técnico de gestión mensual que aplique.
Informe final de indicadores de gestión de la empresa digital.	Informe que incluya el reporte de los indicadores durante la ejecución del acompañamiento, el diagnóstico final y el comparativo entre el diagnóstico inicial y final.	Una vez finalizada la Fase, en el informe técnico de gestión mensual que aplique.
Evento de cierre	Informe que presente las evidencias de la ejecución de un evento de clausura del acompañamiento bajo los lineamientos del equipo técnico y de comunicaciones del MinTIC. Este espacio debe contar con: <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de logros. • Presentación de casos de éxito durante la Fase. • Presentación de empresas que puedan conformar ecosistema empresarial (articulación) con los beneficiarios de la fase. • Presentación de entidades públicas o similares que puedan prestar otros beneficios a los equipos emprendedores. • Espacio de relacionamiento y/o Networking empresarial. • Espacio de premiación y/o reconocimientos. 	Una vez finalizada la Fase, en el informe técnico de gestión mensual que aplique.

2.4. ENTREGABLES

El resultado del acompañamiento deberá ser verificable de la siguiente manera:

- Entregables definidos para el Ciclo Diagnóstico.
- Entregables definidos para el Ciclo Diseño.
- Entregables definidos para el Ciclo Implementación.
- Entregables definidos para la Etapa Transversal.
- Entregables definidos para la Etapa de Cierre.

2.5. EQUIPO DE TRABAJO

2.5.1. EQUIPO DE TRABAJO ADMINISTRATIVO Y DE APOYO

No.	PERFIL	CRECIMIENTO TECH
1	Gerente	1
2	Profesional comunicaciones	1
3	Asistente administrativo	1

Nota: Los perfiles solicitados se requieren por todo el período de acompañamiento.



PERFIL 1	
Cargo	Gerente
Fase	Requisitos
Crecimiento Tech	Profesional con experiencia profesional mínima de cuatro (4) años como gerente o coordinador o director de proyectos de acompañamiento en emprendimiento digital.
Dedicación	Exclusiva para el proyecto.
Funciones	<p>Es el responsable principal del OPERADOR y el enlace principal de este con INNPULSA 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 el ejecutor. • Elaborar los informes que sean requeridos por el ejecutor. • 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, desarrolladores, talleristas, asesores y/o relacionista empresarial el cronograma de acompañamiento. • Evaluar el desempeño y calidad de todos los roles involucrado en el proyecto, 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). • Asignar a los beneficiarios los desarrolladores (según aplique). • Asistir de manera obligatoria a las reuniones de alineamiento técnico, transferencia metodológica y seguimiento administrativo.



PERFIL 1	
Cargo	Gerente
Fase	Requisitos
	<ul style="list-style-type: none"> Realizar reuniones de despliegue metodológico a los mentores, desarrolladores, talleristas, relacionista empresarial y/o asesores para garantizar que el servicio prestado por los mentores se esté brindando de acuerdo con las necesidades de los emprendedores. Facilitar la detección temprana de riesgos en los beneficiarios acompañados a través del seguimiento a mentores. Realizar seguimientos periódicos a los mentores, desarrolladores, talleristas, asesores y/o 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/empresas acompañados por el OPERADOR. 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 asociados a formación académica y la experiencia requerida.

PERFIL 2	
Cargo	Profesional de comunicaciones
Fase	Requisitos
Crecimiento Tech	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 de experiencia profesional acreditable y demostrable en manejo de comunicaciones internas y 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	<ul style="list-style-type: none"> Ser el canal de comunicación constante entre el OPERADOR y el ejecutor, garantizando que ambas partes mantengan una retroalimentación de información relevante y estratégica. 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



PERFIL 2	
Cargo	Profesional de comunicaciones
	<p>mayor posicionamiento de la marca y las empresas acompañadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar el plan de medios general de MinTIC e INNpulSA COLOMBIA, 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 del ejecutor. • 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. • 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 al ejecutor 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 asociados a la formación académica y experiencia requerida.

PERFIL 3	
Cargo	Asistente Administrativo
	Requisitos
Perfil	Bachiller con experiencia laboral mínima de un (1) año en el apoyo y asistencia operativa en gestión de proyectos, gestión de procesos administrativos, procesos contables, seguimiento financiero a proyectos y/o gestión documental.



PERFIL 3	
Cargo	Asistente Administrativo
Dedicación	Exclusiva para el proyecto
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Es el apoyo principal del gerente en temas administrativos y financieros, dentro de sus funciones se encuentran: • Realizar la correcta ejecución administrativa, operativa y logística del acompañamiento. • Apoyar operativamente al gerente en todas las actividades incluidas en el cronograma. • Apoyar, al Gerente en la creación y presentación de informes solicitados. • Coordinar el calendario logístico asignado para todas las actividades dentro de la ejecución. • Apoyar el levantamiento, consolidación y procesamiento de la información y documentación de cada uno de las empresas y equipos emprendedores acompañados. • Desarrollar la gestión documental de todo el proceso de ejecución del acompañamiento. • Participar en caso de ser necesario en los comités citados por el ejecutor. • Velar por la asignación responsable y transparente de los recursos, acorde a la legislación y normativa colombiana. • Entregar los informes solicitados por el ejecutor. • Y otras que sean requeridas.
Forma de Acreditación	Hoja de vida y soportes que acrediten el perfil académico y la experiencia requerida.

2.5.2. EQUIPO DE TRABAJO TÉCNICO

N°	Perfil	Crecimiento Tech
4	Líder metodológico	1
5	Mentor	1 por cada 4 empresas
6	Asesor comité directivo	2 por cada empresa, y cada asesor podrá acompañar máximo 6 empresas
7	Asesor	Por demanda
8	Relacionista empresarial	1 por cada 25 emprendedores

PERFIL 4			
Cargo	Líder metodológico		
Perfil	Requisitos		
Perfil	Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia profesional en acompañamiento a empresas digitales, y adicional que cumpla con una de las dos modalidades que se explican a continuación.		
	Modalidad	Descripción	Requisitos
	A	Experiencia acompañando a mínimo cinco (5) empresas digitales (modelo de negocio basado en un producto digital), que hayan logrado ventas iguales o superiores a cien millones	Hoja de vida y soportes. Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (5 certificaciones)



		de pesos (\$100.000.000) anuales entre el período 2018 - 2022	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 entre el período 2018 – 2022.
	B	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 2018-2022.	<p>Hoja de vida y soportes requeridos.</p> <p>Certificado de Cámara de comercio de la empresa</p> <p>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 2018-2022</p> <p>Soporte que acredite la condición de gerente y/o fundador del emprendimiento durante el período de ventas declarado.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • 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, según la fase que aplique. • Asignar el desarrollador idóneo, según la fase que aplique. • 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 talleristas, desarrolladores, 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, desarrolladores, talleristas y asesores se esté brindando de acuerdo con las necesidades de los equipos emprendedores. • Realizar evaluaciones de desempeño y calidad de los mentores, desarrolladores, talleristas y asesores, e implementar correctivos en caso de ser necesario. • Informarse de las decisiones tomadas por los comités directivos / juntas de expertos 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. 		



	<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.
Forma de Acreditación	Hoja de vida y soportes que acrediten su perfil académico y la experiencia requerida.

PERFIL 5	
Cargo	Mentor
Fase	Requisitos
Crecimiento Tech	<p>Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento al crecimiento o aceleración de empresas digitales y/o de base tecnológica y, que adicional cumpla con la siguiente condición:</p> <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 – 2022.</p>
Dedicación	Acompañar máximo cuatro (4) empresas de manera simultánea durante la ejecución de la fase.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • 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. • Despejar inquietudes técnicas y metodológicas que pueda tener los empresarios en su proceso de acompañamiento. • Gestionar las asesorías técnicas 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 empresa digital asignada. • 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



	<p>como el informe final del acompañamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
Forma de acreditación	<p>Documentos requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida y soportes requeridos de formación académica y experiencia. • Certificado de experiencia de acompañamiento suscrito por cada empresa acompañada (5 certificaciones) para producto digital. • 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 – 2022 para producto digital.

PERFIL 6	
Cargo	Asesor de comité directivo
Requisitos	<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>
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 de 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 7	
Cargo	Asesor
Requisitos	
Requisitos	Profesional con experiencia de mínimo cinco (5) años en alguna de las siguientes áreas específicas de:



	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia, Mercadeo o Marketing Digital, Aspectos Jurídicos, Aspectos Tributarios, Gestión Comercial, Contabilidad, Finanzas o 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 arquitectos de soluciones o arquitecto de software, IoT Ciberseguridad Big Data o Block chain, Inteligencia artificial o Machine learning, entre otras.
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 los equipos emprendedores y empresas los elementos de su competencia con respecto a la estrategia comercial para establecer y proponer nuevos caminos y soluciones ante las dificultades que haya encontrado en el área específica, según aplique para cada fase. • 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, según aplique para cada fase. • 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, según aplique para cada fase. • 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 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 de perfil académico y experiencia (certificados y/o contratos).

PERFIL 8	
Cargo	Relacionista empresarial
Requisitos	
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.	
Nota: La experiencia no es acumulable en el mismo periodo calendario.	
Dedicación	Disponibilidad para acompañar a máximo 25 empresas.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar recomendaciones y observaciones sobre los avances que está teniendo cada una de las empresas. • 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 y empresas. • Realizar reuniones con potenciales clientes, actores del ecosistema y/o emprendedores.



	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar la construcción y aprobación de la estrategia representada en el plan de acción de los emprendimientos 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 experiencia (certificados y/o contratos).

Para tener en cuenta respecto de los perfiles:

- No se permite que una misma persona asuma más de un rol y no se permite que una misma persona asuma el mismo rol para más de un OPERADOR y/o fase del Programa APPS.CO – Ambiente de Crecimiento para el año 2023.
- Durante el acompañamiento, el OPERADOR podrá solicitar aprobación de mentores, asesores, asesores de comité directivo y/o relacionistas empresariales adicionales para cubrir las demás áreas que se consideren necesarias a partir de las necesidades de las empresas digitales beneficiarias.
- En caso de necesitar cambios en el equipo aprobado, deber surtirse previa aprobación de **INNPULSA COLOMBIA**.

2.5.3. PERFILES PARA PANELES DE EVALUACIÓN

Los perfiles necesarios durante los paneles de selección de Ambiente de Crecimiento son:

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.	<ul style="list-style-type: none"> • Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación. • 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 de la empresa se entiende aceptada esta condición.</p>
Evaluador del equipo de trabajo del operador	Gerente y/o líder metodológico del operador y/o mentores, asesores o demás integrantes del equipo de trabajo del	<ul style="list-style-type: none"> • Asistir puntualmente a los procesos de evaluación y disponer del tiempo necesario para el desarrollo de la evaluación. • Asignar la puntuación acorde con los criterios y subcriterios de evaluación de acuerdo con los términos de referencia de la



PERFIL EVALUADOR	DESCRIPCIÓN	FUNCIONES
	operador	<p>convocatoria.</p> <ul style="list-style-type: none"> 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,</p> <p>c) razón por la cual, desde la postulación de la empresa digital se entiende aceptada esta condición.</p>
Evaluador tecnológico de producto digital	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. <p>Nota: 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>
Garante de Ejecutor	Delegado del ejecutor	<ul style="list-style-type: none"> Velar por la realización del proceso de forma correcta.
Garante MinTIC	Asesor del MinTIC	<ul style="list-style-type: none"> Velar por la realización del proceso de forma correcta.

2.6. CONSIDERACIONES PARA TENER EN CUENTA EN LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

- Cumplir con las actividades de promoción y difusión descritas en este documento.
- Aplicar de manera inmediata los ajustes y recomendaciones sobre los lineamientos de comunicaciones que se realicen por parte de **INNPULSA COLOMBIA**.
- Publicar todo el material entregado por el equipo de MinTIC referentes al programa APPS.CO. a través de **INNPULSA COLOMBIA**.
- Contar con un sitio web y redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn.



- Validar siempre con el equipo de comunicaciones del **INNPULSA 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 **INNPULSA COLOMBIA**.

2.7. REQUISITOS TECNOLÓGICOS

El OPERADOR 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:

- Agenda: Agendamiento de las sesiones.
- Actividades: Asignar sesiones para una fecha requerida.
- Almacenamiento: Cargar el resultado de la actividad con un espacio ilimitado para cargar archivos para cada miembro del equipo.
- 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.
- Notas: Toma de notas durante la sesión, que permita ser consultada de manera online por parte del equipo de **INNPULSA COLOMBIA**.
- Foro: Foro de preguntas, que permita consulta online por parte de **INNPULSA COLOMBIA**.
- 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**.
- 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.

2.8. SEGUIMIENTO

El proceso de seguimiento a cargo de **INNPULSA COLOMBIA** tiene como finalidad verificar los avances en la ejecución de la estrategia y la entrega de horas de acompañamiento 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 comités y con el mentor.
- A nivel táctico: se revisa que las empresas hayan fortalecido sus procesos, habilidades y capacidades.
- Este seguimiento tendrá los siguientes entregables:

SEGUIMIENTO	OBJETIVO	ENTREGABLE A REVISAR	SALIDA
Primero	Evaluar el nivel de madurez del emprendimiento.	Informe de diagnóstico de acuerdo con lo descrito en el numeral 2.3.2.1.2.	Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico de gestión que aplique



SEGUIMIENTO	OBJETIVO	ENTREGABLE A REVISAR	SALIDA
Segundo	Revisar la estrategia de optimización del modelo de negocio y de adquisición de clientes.	Acta consolidada con el acompañamiento realizado que incluya: plan de acción y/o estrategia de optimización del modelo de negocio y adquisición de clientes, y soporte de las horas de acompañamiento ejecutado, suscrito por parte de los emprendedores como recibo a satisfacción.	Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico de gestión que aplique
Tercero	Revisar los avances en la ejecución de las estrategias en cada una de las áreas claves.	Acta consolidada con el acompañamiento realizado que incluya: avance de las estrategias de optimización del modelo de negocio y adquisición de clientes, indicadores de desempeño establecidos, y soporte de las horas de acompañamiento ejecutado, suscrito por parte de los emprendedores como recibo a satisfacción.	Una vez finalizado el ciclo, en el informe técnico de gestión que aplique

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 debe realizar una encuesta durante el primer mes del ciclo 3 de implementación, eligiendo aleatoriamente una muestra de las empresas, para verificar el cumplimiento en la entrega de los beneficios por parte del operador en los tiempos establecidos de acuerdo con el marco metodológico.
 Se realizarán entrevistas con algunas de las empresas beneficiarias para profundizar en las respuestas obtenidas en la encuesta. Así mismo, se aclararán las dudas e inquietudes que se presenten con respecto a la ejecución, conforme a lo establecido en la convocatoria, entre otros que se generen.
 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.
 Al finalizar el programa se realizará otra encuesta a la totalidad de las empresas beneficiarias, para efectuar la evaluación total de la fase.
- Operador:** se realizará la verificación y validación de los soportes establecidos en la tabla anterior.

