**PLAN DE PROYECTO**



**TABLA DE CONTENIDO**

[**GLOSARIO 3**](#_30j0zll)

[**1.**](#_1fob9te) **INTRODUCCIÓN 5**

[**2.**](#_3znysh7) **NECESIDADES 5**

[**3.**](#_2et92p0) **METAS 5**

[**4.**](#_tyjcwt) **ALCANCE 6**

[**5.**](#_3dy6vkm) **CRONOGRAMA 6**

[**6.**](#_1t3h5sf) **HITOS 7**

[**7.**](#_4d34og8) **PRESUPUESTO 7**

[**8.**](#_2s8eyo1) **CALIDAD 7**

[**9.**](#_26in1rg) **RIESGOS 8**

[**10.**](#_3rdcrjn) **ANEXOS 9**

# GLOSARIO

**Lean Starup:** El término Lean Startup fue acuñado por el emprendedor y autor norteamericano Eric Ries en su libro The Lean Startup (El método Lean Startup , publicado en 2008). Se refiere a una filosofía o metodología utilizada a la hora de abordar el lanzamiento de negocios y productos.

**Pivotar:** es una palabra familiar en el mundo de los startups. Cuando su primer modelo de negocio no está funcionando (y esto sucede más de las veces), el CEO y el equipo pivotan hacia el plan B.

**Propuesta de valor:** es la expresión concreta del conjunto de beneficios que recibirán los clientes a los que se dirige como consecuencia de hacer negocio con quien la propone. A cambio de esos productos y servicios ofrecidos, la empresa obtiene de sus clientes, en la mayoría de los casos, una remuneración.

**Mínimo Producto Viable:** es una versión de un producto que permite a un equipo recabar la mayor cantidad de aprendizaje validado sobre los clientes con el menor esfuerzo posible. ... Es un proceso iterativo de generación de ideas, desarrollo de prototipos, presentación, recolección de datos, análisis y aprendizaje.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Nombre del Proyecto | eHunter |
| Cliente |  |
| Nombre del Documento | Plan Proyecto |
| Autor | Luis Armando Gelvez |
| Fecha | Octubre 2017 |

**Control de cambios**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Versión** | **Fecha** | **Naturaleza de la modificación** | **Aprobado por** |
| 1.0 | 27-10-17 | Corrección Alcance del proyecto | C. Matiz |
| 2.0 | 05-03-18 | Corrección Plan del Proyecto | C. Matiz |
|  |  |  |  |

# INTRODUCCIÓN

Este documento busca establecer el plan de trabajo para la aplicación de ehunter profiles, en ella se consigna las metas, acciones y contenidos que se buscan desarrollar para llevar buen término la aplicación web.

Partiendo del hecho de que la información y su disponibilidad son la base de las propuestas de valor que se presentaron a la convocatoria, hay que mencionar que eHunter se fundamenta en una propuesta de valor a partir de la información de vacantes electrónicas de la red pública de empleo que maneja el Ministerio de Trabajo, junto con la información de los programas de posgrado que tiene el Ministerio de Educación.

No obstante, siendo información pública ha sido difícil la consecución directa de la información por ello se ha buscado un método de extracción de información de las fuentes electrónicas, ya que sin esta información no es plausible avanzar en un modelo de negocio como eHunter.

# NECESIDADES

En principio se requiere hacer pivotes para poder comprobar y ajustas las necesidades y la propuesta de valor con los usuarios directamente. Para ello una metodología ágil es importante para pivotear y comprobar la necesidad, la propuesta de valor, las funcionalidades establecidas y con ellas las características finales del modelo de negocio.

Para ello se proponen las siguientes metas:

1. Desarrollo del prototipo mínimo viable
2. Pivotear con los dos principales usuarios de la plataforma los servicios
3. Buscar tracción con el producto mínimo con al menos uno de los perfiles de los clientes.
4. Determinar los cambios y funcionalidad requeridas para la aplicación definitiva

Para ello se requiere establecer todas las actividades a seguir para el desarrollo de la aplicación web necesaria.

# METAS

 Nuestras metas:

1. Comprobar la necesidad y propuesta de valor con entrevistas a usuarios del segmento principal.
2. Desarrollar producto mínimo viable y pivotear las funcionalidades con los usuarios primarios
3. Generar tracción de la aplicación
4. Revisar la monetización de la aplicación web.

# ALCANCE

E-hunter es una aplicación web que permite a los profesionales o estudiantes de últimos semestres cambiar o especializar su perfil laboral, permitiéndoles comparar su perfil profesional contra el mercado. Su alcance es nacional, la solución aplica para todas las regiones del país. Con la aplicación los usuarios pueden identificar los perfiles profesionales más demandados por sector y ciudad, los requisitos de cada ocupación y con ello identificar las brechas en competencias, certificaciones y experiencia laboral con base en la información de las vacantes electrónicas.

A través del presente proyecto se pretende dar el siguiente alcance a la iniciativa empresarial:

|  |  |
| --- | --- |
| **Actividad Clave** | **Indicador de éxito** |
| Esta aplicación desea estructurar el proceso de identificación y obtención de la información a través de las fuentes de datos definidas | Proceso definido y documentado |
| Desarrollo del Prototipo de la aplicación  | Prototipo desarrollado |
| Validación del producto mínimamente viable con usuarios | Producto validado con usuarios en su primera fase |
| Diseño de estrategias digitales y ”funnel” de conversión  | Estrategias digitales y plan de acción definido |

Este plan busca poder consolidar la propuesta de valor con las necesidades de los usuarios en concordancia con un modelo de negocio (monetización), para ello es importante consolidar por un lado el arquetipo de clientes, corroborar su problema y como las funcionalidades del Prototipo mínimo viable es capaz de solucionar el problema del cliente.

Teniendo esto como objetivo se han propuesto 4 metas claras que le apuntan a identificar estos elementos básicos del emprendimiento digital.

Adicionalmente posee las siguientes funcionalidades:

1. Visualización de vacantes por sector, ciudad y nivel profesional.

2. Registro básico de identificación del usuario por red social LinkedIn y Gmail.

3. Visualización de vacantes por sector escogido.

4. Revisar las características de una vacante seleccionada.

5. Introducción del perfil de entrada del usuario.

6. Comparación contra la vacante de interés.

7. Resumen.

Para ingresar a la aplicación solo deben entrar en el link a continuación:

<http://comparum.co/>

# CRONOGRAMA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ítem** | **Octubre** | **Noviembre** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Obtención, limpieza y almacenamiento de la información |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Prototipo Mínimo Viable |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Pivote y retroalimentación |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Publicación y marketing digital |   |   |   |   |   |   |   |   |

# HITOS

Nuestros hitos:

1. Terminar a finales de octubre el prototipo mínimo viable
2. Hacer un primer pivote con usuarios plausibles de la plataforma en la primera semana de noviembre
3. Buscar una early adopter para la segunda semana de noviembre.

# PRESUPUESTO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ítem** | **Cantidad** | **Valor unitario** | **Total** |
| Obtención, limpieza y almacenamiento de la información | 1 |  2,500,000  |  2,500,000  |
| Prototipo Mínimo Viable | 1 |  6,000,000  |  6,000,000  |
| Pivote y retroalimentación | 3 |  20,000.00  |  60,000  |
| Publicación y marketing digital | 1 |  500,000.00  |  500,000  |
| TOTAL | 9,060,000 |

# CALIDAD

**Funcionalidad:** Auditoría permanente para garantizar que las funciones satisface las necesidades declaradas.

**Fiabilidad:** La capacidad del sistema para mantener su nivel de rendimiento. Todo desarrollo realizado contará con la especificación de requerimientos técnicos previos, un protocolo de pruebas que cumpla con el 100% de las especificaciones realizadas en los requerimientos técnicos y unas gestiones efectivas y trazables de incidentes (fallas).

**Usabilidad:** La implementación de pruebas de usuarios sistemáticamente pre y post lanzamiento son la fuente de información necesaria para el uso y su valoración individual.

**Mantenibilidad:** Registrar constantemente las pruebas de usuario como oportunidades de mejora para realizar modificaciones específicas para optimizar la plataforma e implementar nuevas funcionalidades.

# RIESGOS

A partir de una tabla de valoración de riesgos, se genera la matriz de riesgos operacionales del proyecto:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **CONSECUENCIAS** |
|  |  |  | **1** | **2** | **3** |
|  |  |  | **MENORES** | **MODERADAS** | **MAYORES** |
| **POSIBILIDAD** | **3** | **PROBABLE** |  | R05- Manejo de crisis online de reputaciónR09- Hacking del sitio web | R10- Errores y retardos en la gestión de clientesR08- Errores en la atención a clientes en canales digitalesR12- Incumplimiento regulatorioR13- No disponibilidad información datos abiertos |
| **2** | **OCASIONAL** |  | R02- Malas prácticas de SEOR11- Caídas de sistema | R03- Malas prácticas de email marketing: SPAM |
| **1** | **RARO** |  |  | R01- Contenido inadecuadoR04- Manejo indebido de datos de clientes |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nivel de riesgo Alto (7 a 9) |
|  | Nivel de riesgo Moderado (4 a 6) |
|  | Nivel de riesgo Bajo (1 a 3) |

#  ANEXOS

No se reportan anexos.