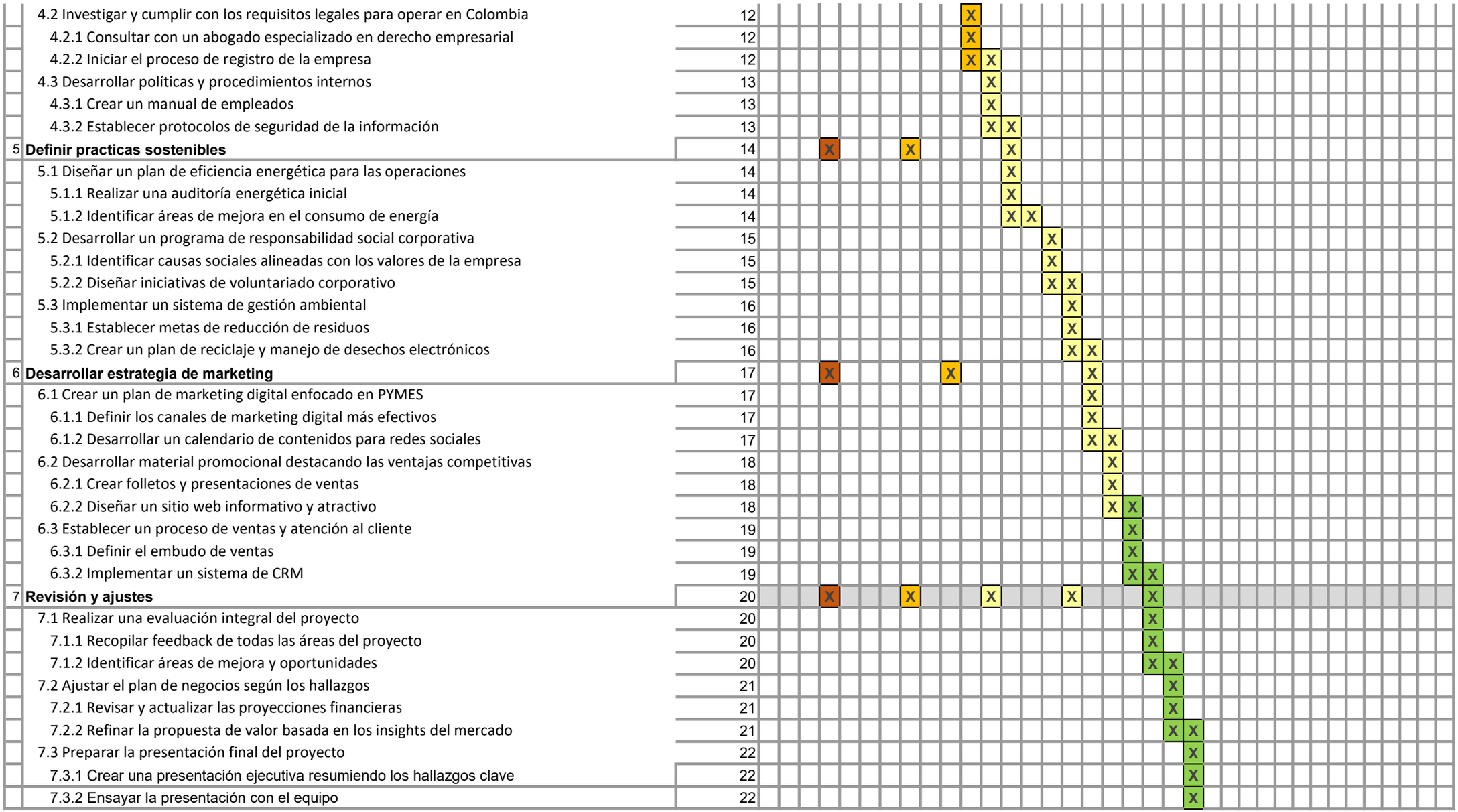
	Actividades a desarrollar	Semanas	Tiempo del proyecto en meses (5-9 meses)								
			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
1	**Determinar la viabilidad del mercado**	1	X								
	1.1 Realizar encuestas y entrevistas a PYMES colombianas	1	X								
	1.1.1 Diseñar cuestionarios específicos para diferentes sectores	1	X								
	1.1.2 Coordinar y realizar entrevistas con gerentes de PYMES	1	X								
	1.1.3 Analizar y sintetizar los resultados de las encuestas	1	X	X							
	1.2 Analizar la competencia en el mercado de soporte técnico de TI.	2		X							
	1.2.1 Identificar los principales competidores en el mercado	2		X							
	1.2.2 Evaluar los servicios y precios de la competencia	2		X	X						
	1.3 Identificar las necesidades específicas de las PYMES en servicios de TI	4			X						
	1.3.1 Crear perfiles de clientes potenciale	4			X						
	1.3.2 Priorizar las necesidades identificadas según su importancia	4			X	X					
2	**Terminar la viabilidad tecnologica**	5				X					
	2.1 Evaluar diferentes soluciones tecnológicas para el soporte técnico	5				X					
	2.1.1 Investigar las últimas tendencias en tecnologías de soporte	5				X					
	2.1.2 Comparar características y costos de diferentes soluciones	5				X	X				
	2.1.3 Seleccionar las mejores opciones para una evaluación más profunda	6					X				
	2.2 Realizar pruebas de seguridad y escalabilidad de las soluciones seleccionadas	6					X				
	2.2.1 Diseñar escenarios de prueba realistas	6					X				
	2.2.2 Ejecutar pruebas de carga y estrés	6					X	X			
	2.3 Desarrollar un prototipo de la plataforma de soporte técnico	7						X			
	2.3.1 Crear un diseño inicial de la interfaz de usuario	7						X			
	2.3.2 Implementar las funcionalidades básicas del prototipo	7						X	X		
3	**Deteminar la vibilidad financiera**	8						X			
	3.1 Elaborar proyecciones financieras a corto(1 año) y mediano (2) plazo	8						X			
	3.1.1 Estimar los costos operativos y de capital	8						X			
	3.1.2 Proyectar los ingresos basados en el análisis de mercado	8						X			
	3.1.3 Crear estados financieros pro forma	8						X	X		
	3.2 Calcular el punto de equilibrio y el retorno de la inversión	9							X		
	3.2.1 Determinar los costos fijos y variables	9							X		
	3.2.2 Estimar el tiempo para alcanzar el punto de equilibrio	9							X	X	
	3.3 Identificar fuentes de financiamiento potenciales	10								X	
	3.3.1 Investigar opciones de financiamiento disponibles en Colombia	10								X	
	3.3.2 Preparar un resumen ejecutivo para potenciales inversores	10								X	X
4	**Definir el marco organizacional y legal**	11									X
	4.1 Establecer la estructura organizacional de la empresa	11									X
	4.1.1 Definir roles y responsabilidades clave	11									X
	4.1.2 Crear un organigrama inicial	11									X X

	4.2 Investigar y cumplir con los requisitos legales para operar en Colombia	12	
	4.2.1 Consultar con un abogado especializado en derecho empresarial	12	
	4.2.2 Iniciar el proceso de registro de la empresa	12	
	4.3 Desarrollar políticas y procedimientos internos	13	
	4.3.1 Crear un manual de empleados	13	
	4.3.2 Establecer protocolos de seguridad de la información	13	
5	**Definir practicas sostenibles**	14	
	5.1 Diseñar un plan de eficiencia energética para las operaciones	14	
	5.1.1 Realizar una auditoría energética inicial	14	
	5.1.2 Identificar áreas de mejora en el consumo de energía	14	
	5.2 Desarrollar un programa de responsabilidad social corporativa	15	
	5.2.1 Identificar causas sociales alineadas con los valores de la empresa	15	
	5.2.2 Diseñar iniciativas de voluntariado corporativo	15	
	5.3 Implementar un sistema de gestión ambiental	16	
	5.3.1 Establecer metas de reducción de residuos	16	
	5.3.2 Crear un plan de reciclaje y manejo de desechos electrónicos	16	
6	**Desarrollar estrategia de marketing**	17	
	6.1 Crear un plan de marketing digital enfocado en PYMES	17	
	6.1.1 Definir los canales de marketing digital más efectivos	17	
	6.1.2 Desarrollar un calendario de contenidos para redes sociales	17	
	6.2 Desarrollar material promocional destacando las ventajas competitivas	18	
	6.2.1 Crear folletos y presentaciones de ventas	18	
	6.2.2 Diseñar un sitio web informativo y atractivo	18	
	6.3 Establecer un proceso de ventas y atención al cliente	19	
	6.3.1 Definir el embudo de ventas	19	
	6.3.2 Implementar un sistema de CRM	19	
7	**Revisión y ajustes**	20	
	7.1 Realizar una evaluación integral del proyecto	20	
	7.1.1 Recopilar feedback de todas las áreas del proyecto	20	
	7.1.2 Identificar áreas de mejora y oportunidades	20	
	7.2 Ajustar el plan de negocios según los hallazgos	21	
	7.2.1 Revisar y actualizar las proyecciones financieras	21	
	7.2.2 Refinar la propuesta de valor basada en los insights del mercado	21	
	7.3 Preparar la presentación final del proyecto	22	
	7.3.1 Crear una presentación ejecutiva resumiendo los hallazgos clave	22	
	7.3.2 Ensayar la presentación con el equipo	22