

PROPUESTA PLANNAM

Evolución de Micros, Equipo Desarrollo Corporate y Expansión LATAM

RESUMEN EJECUTIVO

Esta es una propuesta estratégica diseñada para activar Micros, reducir la deuda técnica en Corporate y expandir Plannam en LATAM.

Los roles propuestos abarcan:

1. Micros Owner
2. Corporate Tech Lead
3. Líder de Expansión LATAM

EL CONTEXTO ACTUAL

El diagnóstico interno de Micros arroja un dato crítico: El 62.5% de los usuarios creados NO llegan a ser usuarios reales.

El problema principal no es de tráfico (el CTR se mantiene en un saludable 6.2%), sino de activación. El usuario encuentra demasiada fricción antes de percibir el valor de la herramienta.

La Solución Propuesta: "Fake it till you make it"

Se propone un cambio de estrategia priorizando la activación sobre la adquisición:

- Implementación de un Onboarding en "Modo Demo" con datos precargados.
- Generación del "Aha moment" en menos de 10 minutos.
- Preparación de la reputación para Marketplaces (G2/Capterra).

HALLAZGOS CLAVE DEL ANÁLISIS

1. El cuello de botella es la Activación
Como se mencionó, el 62.5% de los registros se pierden. El reto es lograr que usen el producto, no solo que lleguen a la web.
2. Demasiado esfuerzo cognitivo
El producto actual exige "datos perfectos" para funcionar. El usuario se frustra configurando empleados y horarios antes de ver un resultado real.
3. La competencia vende "Miedo Legal"

Competidores como AhoraFicho y TeamSystem lideran con mensajes sobre multas de hasta 10.000€ y fichaje obligatorio, mientras Micros se centra en algoritmos.

4. Precio de entrada y Perfil de Cliente

La competencia ofrece entradas desde 120€/año con mensajes de simplicidad. Nuestro Cliente Ideal (tiendas y talleres de aprox. 20 empleados) busca algo "tipo Excel simple" y el onboarding actual complejo los ahuyenta.

PLAN DE EJECUCIÓN: PAQUETES DE SERVICIOS

MÓDULO 1: MICROS OWNERSHIP (Continuidad y Evolución)

Precio: 4.800€ / mes (+ IVA). Contrato mínimo 12 meses.

Descripción:

Con este módulo damos continuidad al trabajo realizado. Diego Arbeláez se mantiene como responsable técnico de Micros, asumiendo la evolución del producto y la ejecución del plan de activación para convertir registros en usuarios activos.

Incluye:

- **Owner Técnico Micros:** Mantenimiento y evolución completa.
- **Plan de Activación:** Ejecución del roadmap de 90 días.
- **Readiness Marketplaces:** Preparación para G2, Capterra y Amazon.
- **Habilitación Corporate:** Mentoría técnica transversal y quick wins.

MÓDULO 2: CORPORATE PROGRAM (Eliminación de Deuda Técnica)

Precio: 5.500€ / mes (+ IVA). Contrato mínimo 6 meses.

Descripción:

Se pone a disposición un equipo de 2 desarrolladores seniors "AI-Powered" (potenciados por IA) que trabajan bajo la dirección de Diego. Su foco exclusivo es atacar la deuda técnica priorizada por Sergio (CTO), sin interferir con la operación diaria.

Incluye:

- **Equipo Dedicado:** 2 Developers Senior Fullstack.
- **Gestión Incluida:** Bajo control directo de Diego.
- **Foco:** Ejecución del backlog de deuda técnica del CTO.
- **Sin Bloqueos:** No frena el desarrollo de producto diario.

MÓDULO 3: EXPANSIÓN LATAM (Colombia y México)

Precio: 15% de Comisión sobre ingreso cobrado.

Descripción:

Liderazgo de la entrada de Plannam en Colombia y México con un modelo de riesgo compartido. Diego se encarga de la estrategia y adaptación local (moneda, pasarelas), cobrando solo sobre ingresos generados. Plannam Corporate asume el presupuesto publicitario.

Incluye:

- **Go-to-market:** Estrategia B2B y B2C.
- **Localización:** Adaptación de moneda y pasarelas.
- **Riesgo Cero:** Modelo 100% variable.

ROADMAP MICROS

Fase 0: Alineación con Nueva Agencia

Coordinación para definir objetivos conjuntos y flujo de trabajo.

Fase 1: Instrumentación

Diseño del funnel de activación, definición del "Modo Demo" y backlog priorizado.

Fase 2: El "Aha Moment"

Implementación de datos precargados para que el usuario vea valor en menos de 10 minutos sin configurar nada.

Fase 3: Marketplaces

Preparación de assets para Amazon Business/G2 y sistema de protección de reseñas.

Fase 4: Lanzamiento

Piloto en un canal, obtención de métricas reales y reporte ejecutivo.

CAPACIDAD EJECUTORA Y ESTRUCTURA DE EQUIPO

Para el Módulo 2, el objetivo es liquidar la deuda técnica sin frenar el desarrollo diario. El equipo propuesto trabaja en paralelo al equipo actual.

Estructura de trabajo:

1. **Sergio (CTO Plannam):** Prioriza el backlog.
2. **Diego Arbeláez (Tech Lead & Owner):** Gestiona y dirige las tareas de desarrollo.
3. **2 Senior Devs Fullstack (remotos LATAM):** Ejecutan refactors, migraciones y tests usando IA para acelerar entregas.

PRÓXIMOS PASOS

1. Firmar acuerdo comercial en modalidad Autónomo (12 Meses).
2. Reunión de Kick-Off con la Agencia.
3. Allocation (Asignación) de los 2 Senior Developers.
4. Inicio de Proyecto.