

ACUERDO	DESCRIPCIÓN	MEDICIÓN	PLAZO
1. 1. Mejorar las capacidades empresariales de las agencias de viajes y prestadores de servicios turísticos			
1.1 Realizar un análisis y diagnóstico a través de la metodología propuesta por la Cámara de Comercio de Barranquilla para la identificación de brechas de competitividad empresarial.	La aplicación de la metodología propuesta por la Cámara de Comercio de Barranquilla se realizará de forma asistida e individualizada para cada prestador, en sesiones que se atenderán en las instalaciones de cada empresa de aproximadamente 4 horas de duración.	Un documento de análisis y diagnóstico para cada una de las empresas	2 meses
1.2 Retroalimentación individual y definición de planes de mejora competitiva.	Reunión individual con cada pyme participante para la entrega de resultados de la aplicación del instrumento de identificación de brechas competitiva y la definición del plan de mejora. Se estima una duración de 4 en cada sesión individual con las 100 pymes participantes.	Un documento que incluya los planes de mejora competitiva de cada pyme, un documento por empresa	2 meses
1.3 Desarrollar asesorías técnicas grupales.	Con base en el informe generado una vez aplicado el instrumento, se seleccionarán los temas prioritarios comunes de asistencia técnica para las empresas. Se desarrollarán 20 talleres grupales de máximo 50 asistentes, en los 5 temas identificados como recurrentes. Duración estimada de 8 horas.	Acta de reunión y documento de informe con los resultados obtenidos de las asesorías técnicas grupales realizadas por empresa	2 meses y medio
2. Incorporar modelos de negocio innovadores enfocados en turismo receptivo en las agencias de viajes y prestadores de servicios turísticos.			
2.1 Generar conocimientos en modelos de negocio innovadores.	Se seleccionarán hasta 50 prestadores. Workshops de capacitación: taller de 8 horas para formar a las pymes en modelos de negocio innovadores aplicados en la industria del turismo. Se estiman 3 talleres en grupos de máximo 20 empresas. Se estima que asistan 2 personas por empresa, para contar con 40 asistentes por taller.	Elaborar un documento con el modelo de negocio aplicado a cada empresa.	2 semanas
2.2 Crear portafolio de proyectos innovadores.	Construcción de productos y servicios innovadores a través de la implementación de la metodología Design Thinking : 3 talleres de 8 horas (un taller semanal) para grupos de máximo 20 empresas con 2 asistentes por empresa. Total: 9 talleres de 8 horas más retroalimentación individual de 3 horas después de las sesiones grupales para al menos 50 empresas Realización de la prueba de mercado a través de la metodología de Prototipado Rápido: 3 talleres de 8 horas (un taller semanal). Total: 9 talleres de 8 horas para grupos de máximo 20 empresas con 2 asistentes por empresa	Un portafolio de productos innovadores aplicado para cada una de las empresas Así mismo el contratista deberá elaborar un documento para cada empresa con los resultados de la evaluación de la prueba (hallazgos, mejoras y recomendaciones) y aplicación del Modelo Prototipado rápido. El contratista deberá presentar para cada caso constancia de la realización de los talleres (acta de reunión firmada y lista de asistencia).	4 meses y medio
3. Brindar espacio para desarrollar alianzas empresariales.			
3.1 Identificar iniciativas de alianzas empresariales.	*Reuniones individuales con AGV's y prestadores del sector con potencial / interés de alianzas estratégicas. *Taller para conformación de Grupos de Trabajo con prestadores de intereses comunes de alianza.	Realizar un documento por cada asesoría a empresa realizada en el que se identifique las posibles alianzas, el mercado común, beneficios, retos y objetivos, El contratista deberá presentar para cada caso constancia de la realización de los talleres (acta de reunión firmada y lista de asistencia).	2 meses y medio
3.2 Crear alianzas empresariales.	*Reuniones grupales para definición del plan de acción de cada iniciativa de alianza empresarial. *Reuniones para concretar las alianzas derivadas de los planes de acción	Plan de Acción y registro de las alianzas creadas. El contratista deberá presentar para cada caso constancia de la realización de los talleres (acta de reunión firmada y lista de asistencia).	5 meses