

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Chestra debe ejecutar un conjunto de actividades fundamentales que permitan materializar su propuesta de valor y garantizar el funcionamiento efectivo del modelo de negocio. Estas actividades se clasifican en función de su naturaleza y se priorizan según su impacto en el éxito del proyecto.

Actividades de Producción:

El desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica constituye la actividad productiva central del proyecto. Esta actividad comprende la programación y actualización continua del sistema de matchmaking inteligente basado en inteligencia artificial, la integración de herramientas externas no-code/low-code (Bubble, Webflow, Glide), el desarrollo del dashboard de métricas automatizado, la implementación del tablero Kanban con hitos semanales y la creación de los espacios de equipo con integración de horarios mediante Google Calendar. Esta actividad no se puede externalizar, ya que constituye el conocimiento técnico (know-how) fundamental del negocio.

La investigación, validación y actualización del catálogo de ideas de negocio representa otra actividad productiva crítica. Esta tarea implica la identificación de oportunidades de mercado viables, la categorización según tiempo requerido (Mini 20h, Midi 40h, Maxi 60h), habilidad principal (Tech, Creativo, Comercial) e inversión inicial (0€, <100€, <500€), y la validación mediante investigación de mercado preliminar. El catálogo debe actualizarse constantemente para incorporar tendencias emergentes y eliminar ideas que pierden viabilidad.

La creación de roadmaps personalizados según industria constituye una actividad productiva específica para el nivel Chestra Pro, requiriendo diseño metodológico adaptado a sectores particulares manteniendo la estructura base del roadmap ultra-condensado de 30 días.

El diseño y elaboración de plantillas legales (términos de servicio, políticas de privacidad) adaptadas a diferentes tipos de startups representa una actividad productiva que genera valor diferenciado y reduce riesgos legales para los usuarios.

Actividades de Solución de Problemas:

La gestión y optimización del sistema de matchmaking constituye una actividad continua de solución de problemas. Esta tarea implica el análisis de los cuestionarios psicológicos de compromiso, el ajuste de algoritmos según resultados obtenidos, la resolución de incompatibilidades entre miembros de equipos y la mejora iterativa de la precisión del emparejamiento basándose en las métricas de éxito de los equipos formados.

La realización de mentorías grupales semanales para usuarios del plan Chestra Pro representa una actividad de solución de problemas personalizada, donde mentores

experimentados abordan obstáculos específicos que enfrentan los equipos durante su proceso de lanzamiento. Esta actividad requiere coordinación de agendas, preparación de contenidos relevantes y seguimiento de casos particulares.

El soporte técnico y operativo a usuarios constituye una actividad de resolución de problemas cotidianos relacionados con el uso de la plataforma, integración de herramientas externas, interpretación de métricas y navegación por el roadmap de 30 días.

La asesoría legal y contable básica para equipos del nivel Squad Enterprise representa una actividad especializada de solución de problemas complejos que surgen cuando los proyectos alcanzan niveles significativos de ingresos (más de 1.000€).

Actividades de Plataforma o Red:

La construcción y dinamización de la comunidad de usuarios constituye la actividad de red más crítica para el modelo de negocio. Esta actividad comprende la facilitación de interacciones entre usuarios, la promoción de la red de alumnos exitosos, la documentación y difusión de los 100 lanzamientos exitosos como casos inspiradores, y la creación de espacios de intercambio de experiencias entre equipos en diferentes fases de desarrollo.

La gestión del programa de embajadores universitarios representa una actividad de red fundamental durante la fase de plataforma autosostenible. Esta tarea implica el reclutamiento de estudiantes destacados, su formación en la metodología Chestra, la coordinación de sus actividades de representación en campus universitarios y el seguimiento de sus resultados de captación.

El establecimiento y mantenimiento de alianzas estratégicas con universidades, comunidades online de jóvenes profesionales y proveedores tecnológicos constituye una actividad de red que facilita el acceso al mercado objetivo y optimiza los recursos disponibles. Esta actividad incluye negociación de acuerdos, coordinación de actividades conjuntas como workshops virtuales informativos y gestión de relaciones institucionales.

La operación del marketplace de "Chestra" creados por usuarios planificado para la fase de plataforma autosostenible representa una actividad de red que transforma a los usuarios en co-creadores de valor. Esta actividad requiere establecer criterios de calidad para ideas publicadas, sistemas de valoración entre usuarios, mecanismos de incentivos para creadores de contenido y moderación de la oferta disponible.

La conexión entre equipos exitosos y micro-inversores del nivel Squad Enterprise constituye una actividad de red especializada que requiere validación de proyectos elegibles, presentación de oportunidades de inversión a la red de inversores (hasta 5,000€ por proyecto) y facilitación de procesos de due diligence básicos.

Actividades de Promoción y Captación:

La ejecución de campañas de comunicación durante las tres fases de lanzamiento (beta universitaria, expansión por comunidades y plataforma autosostenible) representa una actividad comercial fundamental que incluye presencia en eventos universitarios, creación

de contenido educativo sobre emprendimiento a tiempo parcial, gestión de redes sociales y desarrollo de estrategias de marketing digital dirigidas al segmento objetivo.

La organización de workshops virtuales de dos horas durante la fase beta constituye una actividad de captación directa que permite a potenciales usuarios experimentar la metodología "Weekend Warrior" antes de registrarse, aumentando las tasas de conversión y reduciendo el abandono temprano.

Priorización de actividades clave:

En orden de prioridad, las actividades más críticas que determinan el éxito del modelo de negocio son:

1. **Desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica y sistema de matchmaking** (actividad productiva no externalizable que constituye el núcleo diferenciador)
2. **Investigación, validación y actualización del catálogo de ideas de negocio** (actividad productiva que genera la propuesta de valor fundamental)
3. **Construcción y dinamización de la comunidad de usuarios** (actividad de red que determina la retención y el crecimiento orgánico)
4. **Establecimiento y mantenimiento de alianzas estratégicas** (actividad de red que optimiza el acceso al mercado objetivo y reduce costes de captación)
5. **Gestión y optimización del sistema de matchmaking** (actividad de solución de problemas que impacta directamente en la métrica de éxito principal: Launch Rate del 40%)