**Evaluación Parcial – Presentación del reporte**

**Asignatura: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**Proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nota /10 |
| * Evidencia nitidez y organización en la presentación del documento |  |
| * Qué tan apropiadas son las referencias que usan como fuentes de información y los entrevistados seleccionados para el tema de su proyecto y referencia al anexo en el que se encuentra la información |  |
| * Claridad en la definición del producto |  |
| * Claridad y cuantificación de la proposición de valor |  |
| * Claridad en la organización que propone para su negocio |  |
| * Identificación adecuada de la competencia |  |
| * Claridad en la definición del mercado objetivo. |  |
| * Claridad en la definición de la estrategia y las tácticas de mercadeo. |  |

Contenido

| **ÁREA** | **DESCRIPCIÓN** | **INCLUYE SI/NO – Más o Menos, ¿Por qué?** |
| --- | --- | --- |
| Título y datos de los integrantes | Proporciona el título de la idea de negocio y los datos de los integrantes del grupo. |  |
| Descripción del producto o servicio | Describe los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto. |  |
| Propuesta de valor | Describe los problemas del usuario/cliente que resuelve su producto o servicio. |  |
| Propuesta de valor | Describe los perfiles de clientes que podrían aprovechar su producto y cuál es la innovación |  |
| Propuesta de valor | Indica cuál es la propuesta de valor y la cuantifica |  |
| Estado de desarrollo | Indica el estado del producto o servicio y situación de la propiedad intelectual. Está a nivel de idea o hay cosas ya implementadas. Qué pasos debe seguir para poner el producto o servicio en el mercado. |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Define el sector, si es saludable, es decir esta en crecimiento o es de alta demanda |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Existen regulaciones, leyes u otros obstáculos que impidan o dificulten la existencia y desarrollo del negocio |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Menciona y da detalles de la competencia directa e indirecta que existe |  |
| Mercados potenciales | Define qué tan grande es el mercado potencial de su producto/servicio y si está en crecimiento o expansión |  |
| Mercados potenciales | Indica su segmento objetivo (o los segmentos objetivo) y tamaño |  |
| Mercados potenciales | Indica cuál es el posicionamiento que quiere lograr en la mente de sus clientes |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Indica qué potenciales barreras tiene para alcanzar a ese mercado. Identificó fortalezas y debilidades |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Define tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRODUCTO/ PRECIO/PROMOCIÓN/CANALES DE DISTRIBUCIÓN y PLAZA |  |
| Fuentes secundarias de investigación | Identifica o menciona las fuentes secundarias de información. |  |
| Recomendaciones | Sustenta si se debe seguir con este proyecto y ¿porque? |  |

**EVALUADOR \_\_\_kleber herrera paloameque\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluación Parcial – Presentación Oral**

**Asignatura: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**Proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nota /10 |
| * Claridad en la exposición |  |
| * Evidencia esfuerzo por dar una buena apariencia personal |  |
| * Claridad en la definición del producto |  |
| * Claridad y cuantificación de la proposición de valor |  |
| * Claridad en la organización que propone para su negocio |  |
| * Identificación adecuada de la competencia |  |
| * Claridad en la definición del mercado objetivo. |  |
| * Claridad en la definición de la estrategia y las tácticas de mercadeo |  |

Contenido

| **ÁREA** | **DESCRIPCIÓN** | **INCLUYE SI/NO – Más o Menos, ¿Por qué?** |
| --- | --- | --- |
| Título y datos de los integrantes | Proporciona el título de la idea de negocio y da los datos de los integrantes del grupo. |  |
| Descripción del producto o servicio | Describe los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto. |  |
| Propuesta de valor | Describe los problemas del usuario/cliente que resuelve su producto o servicio. |  |
| Propuesta de valor | Describe los perfiles de clientes que podrían aprovechar su producto y cuál es la innovación |  |
| Propuesta de valor | Especifica cuál es la propuesta de valor y la cuantifica |  |
| Estado de desarrollo | Indica el estado del producto o servicio y situación de la propiedad intelectual. Está a nivel de idea o hay cosas ya implementadas. Indica los pasos a seguir para poner el producto o servicio en el mercado |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Define el sector, si es saludable, es decir está en crecimiento o es de alta demanda |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Especifica si existen regulaciones, leyes u otros obstáculos que impidan o dificulten la existencia y desarrollo del negocio |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Menciona y da detalles de la competencia directa e indirecta que existe |  |
| Mercados potenciales | Define qué tan grande es el mercado potencial de su producto/servicio y si está en crecimiento o expansión |  |
| Mercados potenciales | Indica su segmento objetivo (o los segmentos objetivos) y tamaño |  |
| Mercados potenciales | Indica cuál es el posicionamiento que quiere lograr en la mente de sus clientes |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Menciona potenciales barreras que podría haber para alcanzar a ese mercado. Identificó fortalezas y debilidades |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Define tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRODUCTO/ PRECIO/PROMOCIÓN/CANALES DE DISTRIBUCIÓN y PLAZA |  |
| Fuentes secundarias de investigación | Identifica o menciona las fuentes secundarias de información. |  |
| Recomendaciones | Sustenta si se debe seguir con este proyecto y por qué |  |

**EVALUADOR \_kleber herrera palomeque\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**