

## Presentacion General

| CARAC.                                       | CRITERIOS  | NIVEL |
|--|--|-------|
| <b>PRODUCTO</b>                              | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para quien no está en el área  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Se entiende a medias de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en como funciona o se usa   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Muy difícil de comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar   | 1     |
| <b>DIFERENCIACION</b>                        | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Es evidente y apreciable la diferenciación del producto/servicio en relación a otras soluciones ofrecidas en la industria. El nivel de complejidad de copiarlo o desarrollar los procesos en el mediano plazo es alto. | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>El producto tiene diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable luego de un esfuerzo moderado por parte de la competencia  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>El producto tiene un poco de diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional con poco esfuerzo   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>La diferenciación está basada en un producto o servicio importable o adaptable en muy corto tiempo por la posible competencia  | 1     |
| <b>VIABILIDAD, RECURSOS Y PROCESOS CLAVE</b> | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Se presenta evidencia clara de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable   | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Parece que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Pero la evidencia es incompleta  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>No hay evidencias de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Sin embargo tampoco se detectan serias amenazas                       | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>El grupo no ha establecido de que se pueden lograr los recursos y procesos y no ha considerado factores que amenazan seriamente la viabilidad del producto/servicio  | 1     |
| <b>SEGMENTO Y MERCADO POTENCIAL</b>          | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado es moderadamente interesante   | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente  | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial   | 1     |
| <b>ENTORNO Y COMPETIDORES ALIADOS</b>        | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Evidencia comprensión del entorno y los aliados y de como aprovechar las fuerzas significativas en esta industria  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Evidencia comprensión del entorno y los aliados pero falta más información del poder de cada uno y de como aprovecharlo  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Algunas nociones de entender las fuerzas significativas de la industria pero no hay claridad en el análisis realizado   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Poca información útil del entorno y casi ninguna estrategia con aliados y de como aprovechar la situación del entorno  | 1     |
| <b>PROPUESTA VALOR</b>                       | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Claramente comprensible, justificada y cuantificada  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Claramente comprensible y visualizable aunque no cuantificada  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Claramente comprensible aunque no visualizable o cuantificada   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Confunde propuesta de valor con características o ignora grandes desventajas   | 1     |
| <b>CANALES Y RELACION CON EL CLIENTE</b>     | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Justifica claramente diferentes canales para llegar al cliente y tiene una estrategia definida de como acercarse a su cliente  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Define los canales para llegar al cliente aunque con ciertos aspectos faltantes.   | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Faltó definir canales críticos para llegar al cliente. No está claro como se va a ganar a los clientes  | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>No define canales o tiene serias confusiones de los canales para llegar al cliente y no define como acercarse a su cliente   | 1     |
| <b>COSTOS E INGRESOS</b>                     | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Definen claramente un modelo viable de ingresos y consideran la estructura de costos completa del negocio  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Definen un modelo viable de ingreso y consideran las mayor parte de la estructura de costos aunque faltan pulir algunas imprecisiones  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Da una idea del modelo de ingreso y la estructura de costos pero falta un porcentaje significativo de componentes   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>No presenta un modelo de ingreso o el que presenta no es viable para el negocio. Deja fuera elementos críticos de la estructura de costos  | 1     |
| <b>SOPORTE</b>                               | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>En la presentación se evidencia claramente que ha investigado y sus afirmaciones están bien respaldadas  | 8     |
|  | <b>Bueno a Regular</b><br>Presenta evidencias que sostienen un 70% de sus argumentos pero hay partes donde aún hay asunciones discutibles  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Presenta algo de evidencias, pero parece que no ha profundizado mucho en las fuentes de datos   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Hay mucha incertidumbre en lo que presenta. Fuertemente basado en asunciones sin ninguna evidencia   | 1     |

| <b>CARACTERISTICA</b>   | <b>CRITERIOS</b>                           | <b>NIV</b> |
|---|--|------------|
| <b>% de slides simples, colores y fonts legibles cómodamente*</b> | Más del 75%                                | 8          |
|   | Entre el 50% y el 75%                      | 4          |
|   | Entre el 25% y el 50%                      | 2          |
|   | Menos del 25%                              | 1          |
| <b>Apariencia visual promedio de los slides*</b>                  | Agradables                                 | 8          |
|   | Algo agradables                            | 4          |
|   | Aburridos                                  | 2          |
|   | Extremadamente aburridos                   | 1          |
| <b>Volumen y vocalización de la charla</b>                        | Adecuado                                   | 8          |
|   | Aceptable                                  | 4          |
|   | Algo comprensible                          | 2          |
|   | Poco comprensible                          | 1          |
| <b>Estructura y conexión de las ideas principales</b>             | Claramente estructuradas y conectadas      | 8          |
|   | Estructuradas pero falta conectarlas mejor | 4          |
|   | Se observa algo de estructura              | 2          |
|   | No se observa estructura ni conexión       | 1          |
| <b>Contacto visual con TODO el público</b>                        | Más del 75% del tiempo                     | 8          |
|   | Entre el 50% y el 75% del tiempo           | 4          |
|   | Entre el 25% y el 50% del tiempo           | 2          |
|   | Menos del 25% del tiempo                   | 1          |
| <b>Postura y expresividad corporal</b>                            | Natural, dinámico y expresivo              | 8          |
|   | Buena postura y algo expresivo             | 4          |
|   | Postura aceptable pero sin expresividad    | 2          |
|   | Rígido e inexpressivo                      | 1          |
| <b>Confianza y entusiasmo</b>                                     | Seguro y apasionado                        | 8          |
|   | Seguro pero un poco apático                | 4          |
|   | Un poco inseguro y apático                 | 2          |
|   | Inseguro y desmotivado                     | 1          |
| <b>Ortografía y lenguaje adecuado a la audiencia*</b>             | Sin errores y usa lenguaje adecuado        | 8          |
|   | Hasta 2 errores y/o lenguaje no adecuado   | 4          |
|   | Mas de 2 y no más de 4 errores             | 2          |
|   | Más de 4 errores                           | 1          |
| <b>% completado en tiempo dado o % de tiempo que sobró*</b>       | 100% completa. O no sobró más del 10%      | 8          |
|   | 80% completa. O no sobró más del 20%       | 4          |
|   | 60% completa. O no sobró más del 40%       | 2          |
|   | <60% completa. O sobró más del 40%         | 1          |

## Contenido Reporte

| CARAC.                                       | CRITERIOS  | NIVEL |
|--|--|-------|
| <b>PRODUCTO</b>                              | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para quien no está en el área  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Se entiende a medias de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en como funciona o se usa   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Muy difícil de comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar   | 1     |
| <b>DIFERENCIACION</b>                        | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Es evidente y apreciable la diferenciación del producto/servicio en relación a otras soluciones ofrecidas en la industria. El nivel de complejidad de copiarlo o desarrollar los procesos en el mediano plazo es alto. | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>El producto tiene una diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional con un trabajo de un año  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>El producto tiene diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable luego de un esfuerzo moderado por parte de la competencia   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>El producto tiene un poco de diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional con poco esfuerzo  | 1     |
| <b>VIABILIDAD, RECURSOS Y PROCESOS CLAVE</b> | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Se presenta evidencia clara de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable   | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Parece que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Pero la evidencia es incompleta  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>No hay evidencias de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Sin embargo tampoco se detectan serias amenazas                       | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>El grupo no ha presentado evidencia concuyente de que se pueden lograr los recursos y procesos y no ha considerado factores que amenazan seriamente la viabilidad del producto/servicio  | 1     |
| <b>SEGMENTO Y MERCADO POTENCIAL</b>          | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado es moderadamente interesante   | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente  | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial   | 1     |
| <b>ENTORNO COMPETIDORES Y ALIADOS</b>        | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Evidencia de un análisis completo del entorno y los aliados y de como aprovechar las fuerzas significativas en esta industria  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Evidencia de haber analizado el entorno y los aliados pero falta más información del poder de cada uno y de como aprovecharlo  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Algunas nociones de entender las fuerzas significativas de la industria pero no hay claridad en los datos/análisis realizados   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Poca información útil del entorno y casi ninguna estrategia con aliados y de como aprovechar la situación del entorno  | 1     |
| <b>PROPUESTA VALOR</b>                       | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Claramente comprensible, justificada y cuantificada  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Claramente comprensible y visualizable aunque no cuantificada  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Claramente comprensible aunque no visualizable o cuantificada   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Confunde propuesta de valor con características o ignora grandes desventajas   | 1     |
| <b>CANALES Y RELACION CON EL CLIENTE</b>     | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Justifica claramente diferentes canales para llegar al cliente y tiene una estrategia definida de como acercarse a su cliente  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Define diferentes canales para llegar al cliente aunque con ciertos aspectos faltantes. Define superficialmente como acercarse al cliente  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Define canales para llegar al cliente pero falta alguno crítico (por ejemplo venta pero no soporte). No define de manera comprensible como acercarse a su cliente   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>No define canales o tiene serias confusiones de los canales para llegar al cliente y no define como acercarse a su cliente   | 1     |
| <b>COSTOS E INGRESOS</b>                     | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Definen claramente un modelo viable de ingresos y consideran la estructura de costos completa del negocio  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Definen un modelo viable de ingreso y consideran las mayor parte de la estructura de costos aunque faltan pulir algunas imprecisiones  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Da una idea del modelo de ingreso y la estructura de costos pero falta un porcentaje significativo de componentes   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>No presenta un modelo de ingreso o el que presenta no es viable para el negocio. Deja fuera elementos críticos de la estructura de costos  | 1     |
| <b>FUENTES DE DATOS</b>                      | <b>Excelente a Muy Bueno</b><br>Ha identificado fuentes de datos técnicos de mercado y personas para entrevistar de manera completa  | 8     |
|  | <b>Buena a Regular</b><br>Presenta evidencias que sostienen un 70% de sus argumentos pero hay partes donde aún hay asunciones discutibles  | 4     |
|  | <b>Deficiente a Pobre</b><br>Presenta algo de evidencias, pero parece que no ha profundizado mucho en las fuentes de datos   | 2     |
|  | <b>Muy pobre</b><br>Hay mucha incertidumbre en lo que presenta. Fuertemente basado en asunciones sin ninguna evidencia   | 1     |

| Escritura del Reporte          |  |       |
|--------------------------------|--|-------|
| CARAC.                         | CRITERIOS  | NIVEL |
| <b>CONTENIDO</b>               | <p><b>Excelente a Muy Bueno</b><br/>El tema fue cubierto ampliamente; la idea central fue desarrollada ampliamente; las ideas están bien desarrolladas y organizadas.</p>  | 8     |
|                                | <p><b>Bueno a Regular</b><br/>El tema fue bien desarrollado, pero no de forma amplia; la idea central fue desarrollada de manera limitada; las ideas fueron presentadas con cierto desarrollo y organización.</p>  | 4     |
|                                | <p><b>Deficiente a Pobre</b><br/>El tema fue cubierto limitadamente; la idea central fue desarrollada inadecuadamente; las ideas no fueron desarrolladas, ni organizadas.</p>  | 2     |
|                                | <p><b>Muy pobre</b><br/>El tema fue cubierto inadecuadamente; en general, el contenido es inadecuado, e ilegible.</p>  | 1     |
| <b>ORGANIZACION</b>            | <p><b>Excelente a Muy Bueno</b><br/>Usa una variedad de oraciones completas y párrafos desarrollados con ideas creativas, claras y bien sustentadas; uso apropiado de mecanismos coherentes. El escrito está excelentemente organizado, con una secuencia lógica de las ideas.</p> | 8     |
|                                | <p><b>Bueno a Regular</b><br/>Surge una variedad de oraciones completas y creativas; párrafos con cierto desarrollo; uso apropiado de mecanismos coherentes. El escrito está organizado de manera entrecortada, con una secuencia de ideas lógica, pero incompleta.</p>            | 4     |
|                                | <p><b>Deficiente a Pobre</b><br/>Hay uso predominante de oraciones incompletas, poco redundantes con uso inapropiado de mecanismos coherentes. El escrito está organizado de manera confusa, sin una secuencia lógica de ideas.</p>  | 2     |
|                                | <p><b>Muy pobre</b><br/>Las oraciones están incompletas, son redundantes, con pocos o sin mecanismos coherentes. El escrito está desorganizado, sin la capacidad de comunicar sus ideas.</p>   | 1     |
| <b>VOCABULARIO Y GRAMATICA</b> | <p><b>Excelente a Muy Bueno</b><br/>Uso adecuado y variado de vocabulario, y de estructuras gramaticales complejas sin errores.</p>  | 8     |
|                                | <p><b>Bueno a Regular</b><br/>Uso adecuado y variado de vocabulario, y de estructuras gramaticales complejas con pocos errores.</p>  | 4     |
|                                | <p><b>Deficiente a Pobre</b><br/>Uso adecuado de vocabulario básico y de estructuras gramaticales simples y complejas con algunos errores.</p>   | 2     |
|                                | <p><b>Muy pobre</b><br/>Uso inadecuado de vocabulario básico y de las estructuras gramaticales, con errores frecuentes.</p>  | 1     |
| <b>USO DEL LENGUAJE</b>        | <p><b>Excelente a Muy Bueno</b><br/>El texto es comprensible; no requiere aclaraciones por parte del lector.</p>   | 8     |
|                                | <p><b>Bueno a Regular</b><br/>El texto es comprensible; requiere aclaraciones y enmiendas mínimas por parte del lector.</p>  | 4     |
|                                | <p><b>Deficiente a Pobre</b><br/>El texto es comprensible; pero requiere que el lector descifre el texto.</p>  | 2     |
|                                | <p><b>Muy pobre</b><br/>El texto es incomprensible.</p>  | 1     |
| <b>ORTOGRAFÍA Y PUNTUACIÓN</b> | <p><b>Excelente a Muy Bueno</b><br/>Todas las palabras están escritas correctamente; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son correctos también.</p>  | 8     |
|                                | <p><b>Bueno a Regular</b><br/>La mayoría de las palabras están escritas correctamente; la mayoría de los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son correctos.</p>  | 4     |
|                                | <p><b>Deficiente a Pobre</b><br/>La escritura de las palabras es a veces correcta; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son a veces correctos.</p>  | 2     |
|                                | <p><b>Muy pobre</b><br/>La escritura de las palabras es incorrecta; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son utilizados indebidamente e inapropiadamente.</p>   | 1     |