Contenido Reporte

CARAC.	CRITERIOS	NIVEL
PRODUCTO	Excelente a Muy Bueno El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para quien no está en el área	8
	Buena a Regular El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa	4
	Deficiente a Pobre Se entiende a medias de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en como funciona o se usa	2
	Muy pobre Muy difícil de comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar	1
DIFERENCIACION	Excelente a Muy Bueno 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
	Buena a Regular 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
	Deficiente a Pobre 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
	Muy pobre 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
VIABILIDAD, RECURSOS Y PROCESOS CLAVE	Excelente a Muy Bueno 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
	Buena a Regular 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
	Deficiente a Pobre 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
	Muy pobre 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
SEGMENTO Y MERCADO POTENCIAL	Excelente a Muy Bueno El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado	8
	Buena a Regular El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado es moderadamente interesante	4
	Deficiente a Pobre El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente	2
	Muy pobre El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial	1
ENTORNO COMPETIDORES Y ALIADOS	Excelente a Muy Bueno Evidencia de un análisis completo del entorno y los aliados y de como aprovechar las fuerzas significativas en esta industria	8
	Buena a Regular Evidencia de haber analizado el entorno y los aliados pero falta más información del poder de cada uno y de como aprovecharlo	4
	Deficiente a Pobre Algunas nociones de entender las fuerzas significativas de la industria pero no hay claridad en los datos/análisis realizados	2
	Muy pobre Poca información útil del entorno y casi ninguna estrategia con aliados y de como aprovechar la situación del entorno	1
PROPUESTA VALOR	Excelente a Muy Bueno Claramente comprensible, justificada y cuantificada	8
	Buena a Regular Claramente comprensible y visualizable aunque no cuantificada	4
	Deficiente a Pobre Claramente comprensible aunque no visualizable o cuantificada	2
	Muy pobre Confunde propuesta de valor con características o ignora grandes desventajas	1
CANALES Y RELACION CON EL CLIENTE	Excelente a Muy Bueno Justifica claramente diferentes canales para llegar al cliente y tiene una estrategia definida de como acercarse a su cliente	8
	Buena a Regular Define diferentes canales para llegar al cliente aunque con ciertos aspectos faltantes. Define superficialmente como acercarse al cliente	4
	Deficiente a Pobre 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
	Muy pobre No define canales o tiene serias confusiones de los canales para llegar al cliente y no define como acercarse a su cliente	1
COSTOS E INGRESOS	Excelente a Muy Bueno Definen claramente un modelo viable de ingresos y consideran la estructura de costos completa del negocio	8
	Buena a Regular Definen un modelo viable de ingreso y consideran la mayor parte de la estructura de costos aunque faltan pulir algunas imprecisiones	4
	Deficiente a Pobre Da una idea del modelo de ingreso y la estructura de costos pero falta un porcentaje significativo de componentes	2
	Muy pobre 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
FUENTES DE DATOS	Excelente a Muy Bueno Ha identificado fuentes de datos técnicos de mercado y personas para entrevistar de manera completa	8
	Buena a Regular Presenta evidencias que sostienen un 70% de sus argumentos pero hay partes donde aún hay asunciones discutibles	4
	Deficiente a Pobre Presenta algo de evidencias, pero parece que no ha profundizado mucho en las fuentes de datos	2
	Muy pobre Hay mucha incertidumbre en lo que presenta. Fuertemente basado en asunciones sin ninguna evidencia	1