**Evaluación final – Presentación documento**

**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 de la definición del mercado objetivo, la estrategia y las tácticas de mercadeo.
 |  |
| * Identificación de un claro modelo de negocios
 |  |
| * Identificación clara del proceso o forma de producción del bien o servicio y sus características
 |  |
| * Identificación y proyección de ingresos y egresos del proyecto y de la rentabilidad del proyecto
 |  |

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 lo 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, 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 esta en crecimiento o es de alta demanda |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Existen regulaciones, leyes u obstáculos que impidan o dificulten el 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 podrían existir 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 |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Indica cómo va a operar su negocio y a generar dinero |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Indica cómo va a producir el bien o brindar el servicio: Recursos y procesos  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Indica de dónde va a obtener los recursos no financieros (materia prima, personal, etc.) y cuáles son los montos de inversión requeridos |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Proporciona detalles de su equipo de trabajo |  |
| Datos financieros | Definen % de las acciones que serían para los miembros del equipo y qué % para los inversionistas |  |
| Flujo de Caja | Se presenta y explica el flujo de caja proyectado, indicando los ingresos y egresos, el flujo acumulado, el VAN y el TIR  |  |
| Fuentes secundarias de investigación | Identifica o menciona las fuentes secundarias de información |  |
| Recomendaciones | Sustenta si se debe seguir con este proyecto y por que |  |

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

**Evaluación final – 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, la estrategia y las tácticas de mercadeo.
 |  |
| * Identificación de un claro modelo de negocios
 |  |
| * Identificación clara del proceso o esquema de producción del bien o servicio y sus características
 |  |
| * Identificación y proyección de ingresos y egresos del proyecto y de la rentabilidad del proyecto
 |  |

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 cuáles son 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 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 quieren lograr en la mente de sus clientes |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Menciona potenciales barreras que podrían existir 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 |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Indica cómo va a operar su negocio y a generar dinero |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Indica cómo va a producir el bien o brindar el servicio: Recursos y procesos  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Menciona de dónde va a obtener los recursos no financieros (materia prima, personal, etc.) y cuáles son los montos de inversión requeridos |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Proporciona detalles de su equipo de trabajo |  |
| Datos financieros | Definen % de las acciones o participación para los miembros del equipo y para los inversionistas |  |
| Flujo de Caja | Se presentó y explicó el flujo de caja proyectado, indicando los ingresos y egresos, el flujo acumulado, el VAN y el TIR, o al menos un índice financiero.  |  |
| 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 palomeque\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**