

Presentacion General

| 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 |
| | Bueno 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(un año) es alto. | 8 |
| | Bueno 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 una diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional con un trabajo de 3 a 6 meses | 2 |
| | Muy pobre La diferenciación está basada en un producto o servicio importable o adaptable en muy corto tiempo (1 mes) por la posible competencia | 1 |
| VIABILIDAD | Excelente a Muy Bueno Es claro de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable | 8 |
| | Bueno 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 y no ha considerado factores que amenazan seriamente la viabilidad del producto/servicio | 1 |
| SEGMENTO | Excelente a Muy Bueno El segmento está claramente definido y bien justificado | 8 |
| | Bueno a Regular El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta | 4 |
| | Deficiente a Pobre El segmento está bien definido pero no bien justificado | 2 |
| | Muy pobre El segmento no está ni bien definido ni bien justificado | 1 |
| TAMAÑO MERCADO | Excelente a Muy Bueno Evidencia de que el mercado potencial es bastante grande. Puede ser también razonablemente grande pero de muy alto crecimiento | 8 |
| | Bueno a Regular El mercado es suficientemente grande o creciente como para despertar interés pero actualmente no parece muy grande. | 4 |
| | Deficiente a Pobre El mercado parece permitir la supervivencia del negocio pero no se ve muy atractivo | 2 |
| | Muy pobre El mercado descrito en el tamaño no corresponde con los segmentos definidos o es demasiado pequeño y de bajo crecimiento | 1 |
| PROPUESTA VALOR | Excelente a Muy Bueno Claramente comprensible, justificada y cuantificada | 8 |
| | Bueno a Regular Claramente comprensible y justificada aunque no cuantificada | 4 |
| | Deficiente a Pobre Descrita muy subjetivamente y sin evidencia o cuantificación | 2 |
| | Muy pobre Confunde propuesta de valor con características del producto o ignora grandes desventajas | 1 |
| SOPORTE | Excelente a Muy Bueno En la presentación se evidencia claramente que ha investigado y sus afirmaciones están bien respaldadas | 8 |
| | Bueno 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 |