

Presentacion General									
CARAC.	CRITERIOS	NIVEL	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos
PRODUCTO	<b>Excelente a Muy Bueno</b> El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para el cliente en el aula.	8	Desarrollar productos y modelos de negocio innovadores utilizando marcos de referencia válidos.						
	<b>Buena a Regular</b> El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa.	4							
	<b>Deficiente a Pobre</b> Se enfocó a medidas de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en como funciona o se usa.	2							
	<b>Muy mala</b> No se logró comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar.	1							
DIFERENCIACION	<b>Excelencia</b> El producto/servicio tiene un alto grado de diferenciación/originalidad en relación a otras alternativas.	8	Identificar problemas, necesidades y tendencias del entorno como fuentes de oportunidades de negocio para crear valor a la sociedad.						
	<b>Desarrollado</b> El producto/servicio tiene alguna similitud con otras alternativas, pero tiene elementos diferenciadores.	4							
	<b>En Desarrollo</b> El producto/servicio es muy similar a otros existentes pero con algunas diferencias.	2							
	<b>Inicial</b> No hay ninguna diferencia que haga mejor al producto/servicio ofrecido en relación a otros.	1							
SEGMEN TO Y MERCADO POTENCIAL	<b>Excelencia</b> El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado.	8	Desarrollar productos y modelos de negocio innovadores utilizando marcos de referencia válidos.						
	<b>Desarrollado</b> El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta, o el mercado es moderadamente interesante.	4							
	<b>En Desarrollo</b> El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente.	2							
	<b>Inicial</b> El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial.	1							
PROPUESTA VALOR	<b>Excelencia</b> Evidencia claramente que conoce a los clientes/usuarios y justifica muy bien por qué quieren la solución.	8	Identificar problemas, necesidades y tendencias del entorno como fuentes de oportunidades de negocio para crear valor a la sociedad.						
	<b>Desarrollado</b> Entiende claramente a los usuarios aunque justifica débilmente el por qué quieren la solución propuesta.	4							
	<b>En Desarrollo</b> Muestra leve comprensión de los usuarios/clientes y de por qué quieren la solución propuesta.	2							
	<b>Inicial</b> No hay comprensión de los usuarios/clientes ni de que es lo que necesitan.	1							
TIEMPO	<b>Excelencia</b> 100% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 10%	8	Comparar las competencias definidas en el perfil emprendedor con las competencias propias exhibidas al estar expuesto al proceso de emprendimiento.						
	<b>Desarrollado</b> 80% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 20%	4							
	<b>En Desarrollo</b> 60% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 40%	2							
	<b>Inicial</b> <60% completa dentro del tiempo. O sobró más del 40%	1							
SUBT			0						

COMPONENTE INDIVIDUAL: FORMA, LÉXICO Y POSTURAS

calificación en casa									
CARACTERÍSTICA	CRITERIOS	NIV	PL.						
Ayuda Visual	Más del 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	8							
	Entre el 50% y el 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	4							
	Entre el 25% y el 50% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	2							
	Menos del 25% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	1							
Organización	Discursos con estructura y orden lógico en las ideas. Elabora antecedentes y conclusiones.	8							
	El discurso muestra una estructura clara. (Adecuadamente, ideas claras)	4							
	El discurso muestra ideas de estructura pero las ideas desconectadas.	2							
	El discurso carece de estructura, las ideas no se relacionan de manera lógica, no se respeta la concordancia.	1							
Léxico	Vocabulario adecuado al contexto del receptor y/o resulta culto, claro y ameno.	8							
	Vocabulario bastante adecuado al contexto del receptor y/o muy poca ambigüedad por imprecisión.	4							
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión.	2							
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión.	1							
Argumentación	Se presentan fuentes confiables, pertinentes y relacionadas con las ideas sustentando el discurso de manera contundente.	8							
	Se presentan fuentes confiables, pero se muestra pertinentes y relacionados, pero no relacionados con las ideas.	4							
	Discursos que no citan las fuentes con las ideas, o presenta algunas fuentes de confiables, pero no relacionadas al tema.	2							
	No presenta fuentes para sustentar sus ideas secundarias o sus argumentos o dichas fuentes no son confiables.	1							
Dicción	Pronunciación, volumen y entonación permiten comprensión clara y amena.	8							
	Pronunciación y volumen permiten comprender claramente aunque entonación pueda ser monótona.	4							
	Se comprende parcialmente por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona.	2							
	No se comprende por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona.	1							
Contacto visual	Más del 75% del tiempo mira al público a los ojos	8							
	Entre el 50% y el 75% del tiempo mira al público a los ojos	4							
	Entre el 25% y el 50% del tiempo mira al público a los ojos	2							
	Menos del 25% del tiempo mira al público a los ojos	1							
Postura y confianza	Natural, dinámico y apasionado	8							
	Buena postura y algo expresivo pero un poco apático	4							
	Postura aceptable pero sin expresividad o con algo de inseguridad	2							
	Rígido e inseguro o inseguro y desmotivado	1							
SUBT			0	0	0	0	0	0	0