

Evaluación Parcial – Presentación del reporte

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 en la definición del mercado objetivo.	
• Claridad en la definición de la estrategia y las tácticas de mercadeo.	

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 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	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. Qué pasos debe 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 otros 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 quiere lograr en la mente de sus clientes	
Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo	Indica qué potenciales barreras tiene 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	
Fuentes secundarias de investigación	Identifica o menciona las fuentes secundarias de información.	
Recomendaciones	Sustenta si se debe seguir con este proyecto y ¿porque?	

EVALUADOR _____