**Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**ELEMENTOS EVALUACIÒN EXAMEN FINAL**

PARALELO 4

PROFESORA: MBA NAYETH SOLORZANO DE NAN

* **Evaluación final – Presentación escrita**
* **Evaluación final – Presentación oral**
* **Evaluación final – Presentación, Matriz estudiantes**

**Evaluación final – Presentación escrita**

**Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**Proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

En el documento del proyecto se evaluarán los siguientes aspectos:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nota /10 |
| * Claridad en la presentación del documento (redacción, organización y semántica)
 |  |
| * Que tan apropiadas son las referencias que hacen acerca de las fuentes de información y los entrevistados seleccionados para el tema de su proyecto
 |  |
| * 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 de requerimientos para la producción del bien o servicio
 |  |
| * 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 | Nombre de idea de negocio y los datos de los integrantes del grupo incluyendo el número de matrícula, el correo electrónico y la carrera a la que pertenecen. |  |
| Descripción del producto o servicio | Describir los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto.  |  |
| Descripción del producto o servicio | Cual es la innovación?  |  |
| Descripción del producto o servicio | En qué consiste el producto completo (incluyendo servicios empaquetamiento, etc.).  |  |
| Propuesta de valor | Describa los problemas del usuario/cliente que resuelve su producto o servicio.  |  |
| Propuesta de valor | Cuáles son los perfiles de clientes que podrían aprovechar su producto?. |  |
| Propuesta de valor | Define cual es la propuesta de valor (beneficio/costo) para ellos?  |  |
| Estado de desarrollo | Define el estado del producto. Si está todo a nivel de idea o hay cosas ya implementadas que demuestran su factibilidad o que tienen algún valor.  |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Define si el sector es saludable, es decir esta en crecimiento o es de alta demanda? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Existen regulaciones o leyes que impidan o dificulten el negocio? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Cuales son los productos sustitutos? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Como compara su producto/servicio en relación al de la competencia? |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es su segmento objetivo (o los segmentos objetivos)? |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es el tamaño y el potencial de crecimiento del segmento objetivo?  |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es el posicionamiento que quiere lograr en la mente de sus clientes? |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Que potenciales barreras tiene para alcanzar a ese mercado?  |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRODUCTO |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRECIO |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PROMOCIÓN |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en CANALES DE DISTRIBUCIÓN |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a operar su negocio?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a generar dinero principalmente?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a producir el bien o brindar el servicio?  |  |
| Aspectos económico | De donde va a obtener los recursos no financieros (materia prima, personal, etc.)? |  |
| Aspectos administrativos | Define su equipo de trabajo? |  |
| Datos financieros | Cual es el flujo neto de su negocio para los próximos años?  |  |
| Datos financieros | Define cuáles son los montos de inversión requeridos? |  |
| Datos financieros | Para que los va a usar?  |  |
| Datos financieros | Define cual es la rentabilidad del negocio?  |  |
| Datos financieros | Definen % de las acciones serían para los miembros del equipo y que % para los inversionistas? |  |
| Flujo de Caja | Se explicó el flujo de caja proyectado referenciando los ingresos y egresos, el flujo acumulado, el VAN y el TIR.  |  |
| Fuentes secundarias de investigación | Identifica o menciona las fuentes secundarias de información indicando lo siguiente: * Nombre de la fuente, vigencia de los datos, donde la obtuvo, utilidad para el proyecto.
* Extracto de la información útil para el proyecto de cada fuente.
* Entrevistas realizadas

Las fuentes secundarias de información no tienen que ver con características técnicas de su producto (las cuales se pueden incluir en los documentos técnicos) sino con entender la *realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el tamaño de mercado en relación a su producto o servicio.* |  |
| Recomendaciones | Sustenta si se debe seguir con este proyecto? |  |
| Recomendaciones | Identificó fortalezas y debilidades? |  |

**PROFESOR EVALUADOR \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluación final – Presentación oral**

**Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**PARTE ORAL Grupo : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | E1 | E2 | Promedio del grupo |
| 1. Claridad en la exposición
 |  |  |  |
| 1. Uso de ayudas Audiovisuales
 |  |  |  |
| 1. Aspecto personal y desenvolvimiento
 |  |  |  |
| 1. Claridad en la definición del producto
 |  |  |  |
| 1. Claridad y cuantificación de la proposición de valor Claridad en la Organización que propone para su negocio
 |  |  |  |
| 1. Identificación adecuada de la competencia
 |  |  |  |
| 1. Claridad de la definición del mercado objetivo, la estrategia y las tácticas de mercadeo.
 |  |  |  |
| 1. Identificación de un claro modelo de negocios y organización que propone para su modelo
 |  |  |  |
| 1. Identificación clara de requerimientos para la producción del bien o servicio
 |  |  |  |
| 1. Identificación y proyección de ingresos y egresos del proyecto y de la rentabilidad del proyecto
 |  |  |  |

PREGUNTAS Y OBSERVACIONES:

1. A cada uno de los integrantes del grupo.
2. Sobre análisis viabilidad de su plan preliminar de negocios.
3. Evaluación ayuda visual presentación y material valor agregado

**Evaluación final – Presentación**

**Matriz estudiantes**

**Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica**

**Proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

En el proyecto se evaluarán los siguientes aspectos:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nota /10 |
| * Claridad en la exposición
 |  |
| * Que tan apropiadas son las referencias que hacen acerca de las fuentes de información y los entrevistados seleccionados para el tema de su proyecto
 |  |
| * 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 de requerimientos para la producción del bien o servicio
 |  |
| * 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 | Nombre de idea de negocio y los datos de los integrantes del grupo incluyendo el número de matrícula, el correo electrónico y la carrera a la que pertenecen. |  |
| Descripción del producto o servicio | Describir los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto.  |  |
| Descripción del producto o servicio | Cual es la innovación?  |  |
| Descripción del producto o servicio | En qué consiste el producto completo (incluyendo servicios empaquetamiento, etc.).  |  |
| Propuesta de valor | Describa los problemas del usuario/cliente que resuelve su producto o servicio.  |  |
| Propuesta de valor | Cuáles son los perfiles de clientes que podrían aprovechar su producto?. |  |
| Propuesta de valor | Cual es la propuesta de valor (beneficio/costo) para ellos?  |  |
| Propuesta de valor | Como la cuantifica (cuantificar el dolor que alivia) ? |  |
| Estado de desarrollo | Cual es el estado del producto o servicio.  |  |
| Estado de desarrollo | Está todo a nivel de idea o hay cosas ya implementadas que demuestran su factibilidad o que tienen algún valor.  |  |
| Estado de desarrollo | Cual es la situación de la propiedad intelectual?  |  |
| Estado de desarrollo | Se requiere patentar, sacar derecho de autor, etc.? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Cual es la situación del entorno?  |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | EL sector es saludable, es decir esta en crecimiento o es de alta demanda? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Existen regulaciones o leyes que impidan o dificulten el negocio? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Que tanta competencia directa e indirecta existe?  |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Cuales son los productos sustitutos? |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Quienes son los nuevos entrantes y cual puede ser su oferta?  |  |
| Productos/servicios que compiten y competidores | Como compara su producto/servicio en relación al de la competencia? |  |
| Mercados potenciales | Que tan grande es el mercado potencial de su producto/servicio?  |  |
| Mercados potenciales | Está el mercado en una etapa de crecimiento o expansión?  |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es su segmento objetivo (o los segmentos objetivos)? |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es el tamaño y el potencial de crecimiento del segmento objetivo?  |  |
| Mercados potenciales | Indica cual es el posicionamiento que quiere lograr en la mente de sus clientes? |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Que potenciales barreras tiene para alcanzar a ese mercado?  |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRODUCTO |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PRECIO |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en PROMOCIÓN |  |
| Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo | Tácticas para atacar el segmento objetivo: en CANALES DE DISTRIBUCIÓN |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a operar su negocio?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a generar dinero principalmente?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Cuales son las estrategias para los años que vienen?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Como va a producir el bien o brindar el servicio?  |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | De donde va a obtener los recursos no financieros (materia prima, personal, etc.)? |  |
| Modelo de Negocio y aspectos operacionales | Define su equipo de trabajo? |  |
| Datos financieros | Cual es el flujo neto de su negocio para los próximos años?  |  |
| Datos financieros | Define cuáles son los montos de inversión requeridos? |  |
| Datos financieros | Para que los va a usar?  |  |
| Datos financieros | Define cual es la rentabilidad del negocio?  |  |
| Datos financieros | Definen % de las acciones serían para los miembros del equipo y que % para los inversionistas? |  |
| Flujo de Caja | Se explicó el flujo de caja proyectado referenciando los ingresos y egresos, el flujo acumulado, el VAN y el TIR.  |  |
| Fuentes secundarias de investigación | Identifica o menciona las fuentes secundarias de información indicando lo siguiente: * Nombre de la fuente, vigencia de los datos, donde la obtuvo, utilidad para el proyecto.
* Extracto de la información útil para el proyecto de cada fuente.
* Entrevistas realizadas

Las fuentes secundarias de información no tienen que ver con características técnicas de su producto (las cuales se pueden incluir en los documentos técnicos) sino con entender la *realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el tamaño de mercado en relación a su producto o servicio.* |  |
| Recomendaciones | Sustenta si se debe seguir con este proyecto? |  |
| Recomendaciones | Sustenta por que sí o por que no?  |  |
| Recomendaciones | Identificó fortalezas y debilidades? |  |

**NOMBRE ESTUDIANTE QUE EVALUA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**