

## 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	

ÁREA	DESCRIPCIÓN	INCLUYE SI/NO – Más o Menos, ¿Por qué?
Recomendaciones	Sustenta si se debe seguir con este proyecto y por que	

EVALUADOR \_\_\_\_\_

# 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.	

ÁREA	DESCRIPCIÓN	INCLUYE SI/NO – Más o Menos, ¿Por qué?
Fuentes secundarias de investigación	Identifica o menciona las fuentes secundarias de información	
Recomendaciones	Sustenta si se debe seguir con este proyecto y porque	

EVALUADOR \_\_\_\_\_