

Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica
ELEMENTOS EVALUACIÓN EXAMEN FINAL
PARALELO 4
PROFESORA: NATALY MERINO GAIBOR, MAE.

- **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	Describe 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	Que potenciales barreras tiene para alcanzar a ese	

ÁREA	DESCRIPCIÓN	INCLUYE SI/NO – Más o Menos, Por qué?
mercadeo	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	<p>Identifica o menciona las fuentes secundarias de información indicando lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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 <i>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.</i></p>	
Recomendaciones	Sustenta si se debe seguir con este proyecto?	
Recomendaciones	Identificó fortalezas y debilidades?	

PROFESOR EVALUADOR: NATALY MERINO GAIBOR, MAE.

Evaluación final – Presentación oral

Materia: Emprendimiento e Innovación Tecnológica

PARTE ORAL Grupo : _____

	E1	E2	Promedio del grupo
1. Claridad en la exposición			
2. Uso de ayudas Audiovisuales			
3. Aspecto personal y desenvolvimiento			
4. Claridad en la definición del producto			
5. Claridad y cuantificación de la proposición de valor Claridad en la Organización que propone para su negocio			
6. Identificación adecuada de la competencia			
7. Claridad de la definición del mercado objetivo, la estrategia y las tácticas de mercadeo.			
8. Identificación de un claro modelo de negocios y organización que propone para su modelo			
9. Identificación clara de requerimientos para la producción del bien o servicio			
10. 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	Como compara su producto/servicio en relación al de la	

ÁREA	DESCRIPCIÓN	INCLUYE SI/NO – Más o Menos, Por qué?
competidores	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	<p>Identifica o menciona las fuentes secundarias de información indicando lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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 <i>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.</i></p>	
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: _____