



EVALUACIÓN PITCH INICIAL (ANEXO 1) PITCH ELEVATOR

#	Tema	Descripción	
1	Validación de idea	Identifica y valida una problemática real y propone una solución	
2	Propuesta de valor	Identifica y define el factor de innovación de la solución propuesta como agente principal de la idea de negocio	
3	Modelo de Negocio	El equipo describe su idea de negocio de forma general identificando la problemática	
		El equipo investiga y conoce su mercado objetivo	
		El equipo conoce e identifica a sus principales competidores	
		El equipo define los productos o servicios que su proyecto utilizara para generar ingresos	
		El equipo conoce e identifica los recursos materiales y humanos para la implementación	
		El equipo investiga y define sus canales de marketing para dar a conocer sus productos o servicio.	
		EL equipo conoce su costo de producción y establece un precio de venta para saber cuál es la utilidad.	
SECCION PARA EVALUACION PRESENCIAL			
4	Pitch	El equipo realiza un pitch de la presentación de su modelo de negocio en 3 minutos.	
		El equipo explica de manera breve y concisa su problemática.	



		El equipo define de manera breve y concisa la premisa básica de su proyecto	
		El equipo explica el valor agregado de su proyecto (Factor de innovación)	
		El equipo explica los factores de viabilidad y escalabilidad de su proyecto	

Formato de evaluación

Los criterios de evaluación se basan en puntos del 1 al 5 en donde: 5=Excelente, 4=Muy bueno, 3=Medianamente claro, 2=No tan claro, 1=Sin claridad