**JURADO: MAESTRÍA:**

**ESTUDIANTE (S)**

**TÍTULO PAE:**

**FORMATO NO VALIDO- SOLO DE CONSULTA**

El objetivo del PITCH es generar interés sobre el valor de la idea de negocio en 15 minutos utilizando diversos contenidos (Información sobre su negocio) y cómo entrega el contenido (Por ejemplo, claro, entusiasta, etc.).

El PITCH es un arte, no una ciencia. Sin embargo, aquí hay algunas DIRECTRICES que puede usar para determinar el valor de la idea de negocio.

**Valor de la idea de negocio**

Ingrese una marca de verificación en el cuadro "Sí" o "No" para cada uno de los criterios, dependiendo de si el PITCH proporcionó o no la información necesaria. Luego incluya si esa información impactó el valor del negocio de una manera buena, neutral o deficiente.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **SI** | **NO** | **Bueno** | **Regular** | **Deficiente** |
| 1. Información sobre el problema / oportunidad (Punto de dolor) |  |  |  |  |  |
| 2. Información del producto / servicio y cómo resolverá el problema o aprovechará la oportunidad (Propuesta de valor) |  |  |  |  |  |
| 3. Quién lo comprará (Mercado objetivo) y ¿por qué? |  |  |  |  |  |
| 4. Precio del producto / servicio, costo para producirlo (Ingresos o modelo de negocio). |  |  |  |  |  |
| 5. El mercado y su tamaño |  |  |  |  |  |
| 6. Competencia y ventaja competitiva |  |  |  |  |  |
| 7. Equipo de liderazgo y antecedentes (Experiencia) |  |  |  |  |  |
| 8. Tuvo un cierre de impacto (1 línea, es fácil de recordar) |  |  |  |  |  |
| Total: |  | |  |  |  |
| (A) Nota = Total \* 50 / 40 | | | | | |

**Comunicación verbal y no verbal durante el pitch**

Ingrese una marca de verificación en el cuadro "Sí" o "No" para los elementos de comunicación, dependiendo de la presentación del PITCH. Luego incluya si la comunicación impactó la compresión de la idea de negocio de una manera buena, neutral o mala.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **SI** | **NO** | **Bueno** | **Regular** | **Deficiente** |
| 1. Hablo claramente |  |  |  |  |  |
| 2. Contó una historia (no una lista) |  |  |  |  |  |
| 3. Proporcionó ejemplos relacionados con su emprendimiento o plan de negocio |  |  |  |  |  |
| 4. Utilizo un leguaje acorde al nuevo emprendimiento (No se usan palabras desconocidas) |  |  |  |  |  |
| 5. Se relacionó con la audiencia |  |  |  |  |  |
| 6. Entusiasta, apasionado por la idea, lleno de energía. |  |  |  |  |  |
| Total: |  | |  |  |  |
| (B) Nota = Total \* 50 / 30 | | | | | |

Proporcione al menos 1 comentario positivo.

|  |  |
| --- | --- |
| Idea de negocio sólida |  |
| Aborda un problema / oportunidad real, considerable y / o importante |  |
| Solución creativa al problema / oportunidad |  |
| Propuesta de valor sólida para el cliente |  |
| Conoce el problema / oportunidad |  |
| Conoce su idea de negocio |  |
| Entiende el mercado |  |
| Entiende la competencia |  |
| Entiende su ventaja competitiva |  |
| Equipo sólido para aprovechar la idea de negocio |  |
| Entiende los aspectos financieros de la idea de negocio (Por ejemplo, precio, costos, márgenes, necesidades de financiación) |  |
| Contó una buena historia (Desarrollo un buen storytelling) |  |
| Habló muy claramente sobre la idea de negocio |  |
| Utilizó ejemplos relacionados con su emprendimiento o plan de negocio |  |
| Habló en un lenguaje que cualquiera podría entender |  |
| Mostró mucha emoción y pasión por su idea de negocio |  |
| Tuvo un cierre acertivo que se podría recordarse fácilmente |  |
| Otro |  |

Proporcione al menos 1 comentario a mejorar (Cosas en las que necesita trabajar)

|  |  |
| --- | --- |
| La idea de negocio no está bien definida |  |
| Abordar el problema / oportunidad pequeño, inexistente y / o sin importancia |  |
| Falta una solución creativa al problema / oportunidad |  |
| Propuesta de valor débil para el cliente |  |
| Conocimiento del problema / oportunidad |  |
| Conocimiento de su idea de negocio |  |
| Conocimiento del mercado |  |
| Entendimiento de la competencia |  |
| Entender su ventaja competitiva |  |
| Necesita mejorar las habilidades de los miembros del equipo |  |
| Entender los aspectos financieros de la idea de negocio (Por ejemplo, precio, costos, márgenes, necesidades de financiamiento) |  |
| Hablar muy claramente sobre la idea de negocio |  |
| No desarrolló una buena historia |  |
| Podría haber usado ejemplos para explicar y sustentar mejor la idea de negocio |  |
| Lenguaje usado que es difícil comprender |  |
| Entusiasmo y pasión por su idea de negocio |  |
| Falta de un cierre acertivo que pudiera ser fácilmente recordado |  |
| Otro |  |

Puntaje total para la idea de negocio (0 a 50, 50 es el más alto) = (A + B) / 2 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**FIRMA \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ FECHA: DD/MM/20XX**