**INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
ANEXO 2**

ESCALA DE ESTIMACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS (JUECES)						
Criterio	Descripción	Resultado esperado	Niveles			
			Cumple ampliamente	Cumple satisfactoriamente	Cumple parcialmente	No cumple con el criterio
Gancho.	Captar la atención de los inversionistas.	Capta la atención del inversionista, con un dato, situación o pregunta para establecer una conexión inmediata que crea la necesidad de querer saber más.	5 puntos	3 puntos	2 puntos	1 puntos
Presentación.	Presentación del equipo y sus fortalezas	Presenta a los miembros del equipo con nombre y apellido, explicando su rol en el proyecto enfatizado su fortaleza.	5 puntos	3 puntos	2 puntos	1 puntos
Problemática.	Descripción del problema u oportunidad que se va a aprovechar	Identifica el problema de forma concreta y explica porque es relevante para tu publico objetivo. Utiliza ejemplos reales y cercanos con los que pueda sentirse identificado.	10 puntos	5 puntos	2 puntos	1 puntos
Solución.	Explicación de la solución a la problemática empleada	Describe de forma directa como el proyecto podrá resolver la problemática encontrada por el equipo. Explica como las características de su producto o servicio resuelven el problema del cliente.	10 puntos	5 puntos	2 puntos	1 puntos
Descripción del proyecto.	Descripción en pocas palabras la propuesta	Declara que es lo que su empresa o proyecto hace para distinguirse de la competencia o proyectos similares y que valor añadido tiene para sus clientes.	5 puntos	3 puntos	2 puntos	1 puntos
Viabilidad.	Explicación de la viabilidad de la propuesta	Que necesitas para que el proyecto se lleve a cabo. Los integrantes del equipo deberán expresar de forma clara y concreta que necesitan para que el proyecto puede iniciar, así como los beneficios para los inversionistas de hacerlo.	5 puntos	3 puntos	2 puntos	1 puntos
					Calificación:	