

**2° CONCURSO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO ESTUDIANTIL 2019**

**UBO INicia**

**Modelo de Negocios - Rúbrica de evaluación**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Ponderación** |
| 1. **Propuesta de valor y ventaja única**   Define la propuesta de valor que soluciona el problema de sus clientes potenciales, y cómo tu ventaja única te esta se diferencia respecto de la competencia  Describe:  ¿Cómo resuelve el problema?  ¿Qué características tiene la solución? ¿Qué beneficios genera?  ¿Cuál es tu ventaja única y como tus clientes la valorarán?  ¿Cómo esta ventaja única ayuda a diferenciarse de su competencia? | **20%** |
| 1. **Clientes y Canales de Distribución**   Describe los usuarios del su producto-servicio, identificando el problema y oportunidad que ellos presentan.  Realiza una diferenciación entre clientes y usuarios.  Define cuáles serán los canales mediante los cuales entregará su propuesta de valor.  Define cuáles serán los canales de distribución, comercialización y comunicación para tus clientes y/o usuarios. | **20%** |
| 1. **Recursos y Capacidades**   Define Recursos y Capacidades que necesita tu modelo de negocios.  ¿Cuáles son los recursos claves que se necesitan para desarrollar su propuesta de valor?  Identificar las capacidades que dispones y aquellas que deberán buscar.  Menciona alianzas, socios y personas que cubrirán los elementos faltantes Y/o que puedes potenciar el producto/servicio que se está desarrollando. | **20%** |
| 1. **Ingresos y costos**   Define una estructura de ingresos para tu modelo de negocios.  Identifica cuáles serán tus fuentes de ingreso.  Definir cuáles serán tus costos (fijos/variables) | **20%** |
| 1. **Video**   Comparte un link a un video (Youtube o Vimeo), donde el equipo, o alguno de sus integrantes presente su producto/servicio, explicando los aspectos más importantes de su modelo de negocios.  El video debe tener una duración máxima de 2 minutos, pudiendo apoyarse con material audiovisual que complemente su exposición. | **20%** |