

Rúbrica : Elevator Pitch

| Rúbrica : Elevator Pitch | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|--|-------------|------------|-------------------|
| | Dimensiones | Destacado(7) | Habilitado(5) | En desarrollo(3) | No logrado(1) | Ponderación | Puntaje | Observaciones |
| I N F O R M E D E L P L A N D E L P R O Y E C T O | 1. Oportunidad de negocio del producto y/o servicio | Presenta la solución de un problema, a quién afecta y a cuántos afecta (mercado seleccionado). | Presenta la solución de un problema, pero de manera incompleta a quién afecta y a cuántos afecta (mercado seleccionado). | Presenta la solución de un problema, pero no detalla a quién afecta y a cuántos afecta (mercado seleccionado). | No presenta la solución de un problema, ni detalla a quién afecta y a cuántos afecta (mercado seleccionado). | | | |
| | | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 25 | 1,8 | |
| | 2. Propuesta de valor del producto y/o servicio | Demuestra un completo dominio de la propuesta de valor, que incluye solución y beneficios. | Demuestra dominio de la propuesta de valor. | Demuestra poco dominio de la propuesta de valor. | No parece entender muy bien la propuesta de valor. | | | |
| | | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 25 | 1,8 | |
| | 3.- Aplicación de tecnología | Aplica tecnologías de información a la solución propuesta, incorporando un componente innovador a la solución aplicada, la cual explica claramente de qué manera la implementará. | Aplica tecnologías de información a la solución propuesta, incorporando elementos tradicionales a la solución aplicada, la cual explica claramente de qué manera la implementará. | Aplica tecnologías de información a la solución propuesta, incorporando elementos tradicionales a la solución aplicada, pero no tiene claridad de qué manera la aplicará o bien resulta poco factible su implementación. | No considera el uso de tecnología de información en la solución propuesta y tampoco muestra claridad de qué manera llevará a cabo su implementación. | | | |
| | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 20 | 1,4 | | |
| | 4. Destrezas verbales | Se expresa claramente, de manera fluida y dentro del tiempo establecido. | Se expresa claramente y dentro del tiempo establecido. | Se expresa con escasa claridad y no respeta el tiempo establecido. | No se puede entender lo que expresa y no respeta el tiempo establecido. | | | |
| | | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 15 | 1,1 | |
| P R E S E L E C T I V A C I O N | 5. Manejo expositivo | Demuestra total preparación del tema, manifestando ensayo y práctica. La presentación personal, es la adecuada, muy profesional. | Demuestra ensayo y práctica. La presentación personal, es la adecuada. | Demuestra ensayo y práctica. La presentación personal, no es la adecuada. | Demuestra nula preparación del tema. La presentación personal no es la adecuada. | | | |
| | | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 15 | 1,1 | |
| Puntaje Total | | | | | | 100 | 7,0 | Nota final |