|  |
| --- |
| **LISTA DE CHEQUEO** |
| **EVALUACIÓN** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMBRES Y APELLIDOS** | | **DOCUMENTO DE IDENTIDAD** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **FECHA DE APLICACIÓN** | **DIA** | **MES** | | **AÑO** |
|  |  | |  |
| **EVALUADOR** | | |  | |
| **PROYECTO** | | | **CURSO** | |
|  | | |  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ASPECTO** | **DESCRIPCIÓN** | **EVALUACIÓN** | | |
| LOCALIZACIÓN | ¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)? | SI □ | / NO □ |  |
| SECTOR | ¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar? | SI □ | / NO □ |  |
| **¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?** | | | | |
| IDENTIFICACION DEL MERCADO OBJETIVO | Se tiene claridad del perfil del cliente y/o consumidor a atender, junto con su ubicación geográfica | SI □ | / NO □ |  |
| NECESIDAD DE LOS CLIENTES | Se ha identificado las necesidades y/ o motivaciones a satisfacer del cliente? | SI □ | / NO □ |  |
| **¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?** | | | | |
| FUERZA DEL MERCADO | ¿Define los aspectos más importantes del mercado? | SI □ | / NO □ |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FUERZA DEL MERCADO | ¿Establece el comportamiento de cada uno de los segmentos del mercado? | | | SI □ | / NO □ |  |
| TENDENCIAS DEL MERCADO | ¿Define las principales tendencias que afectan el mercado? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Identifica las tributarias, legales afectan al negocio? | normas y de | técnicas, otro orden | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Tiene claridad sobre como la situación del sector afecta al negocio? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Establece como participan los diferentes actores en el mercado local? | | | SI □ | / NO □ |  |
| COMPETENCIA | ¿Define los principales competidores en el mercado? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Establece las ventajas y desventajas de los competidores? Incluye competidores de productos sustitutos | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Identifica la propuesta de valor que tienen los competidores? | | | SI □ | / NO □ |  |
| **¿CUAL ES MI SOLUCIÓN?** | | | | | | |
| PROPUESTA DE VALOR | Identifica como solucionar los problemas y/ necesidades de los clientes? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Define claramente el concepto del negocio? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿La propuesta de valor está acorde con las necesidades de los clientes? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Establece el aspecto innovador del negocio? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿El modelo de replicar? | negocio | se puede | SI □ | / NO □ |  |
| VALIDACIÓN DEL MERCADO | ¿Explica la metodología utilizada para la validación de mercado? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Muestra los resultados obtenidos de la validación de mercado? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ¿La validación de mercado está acorde con el tipo de negocio y a los clientes que se quiere llegar? | | | SI □ | / NO □ |  |
| ANTECEDENTES | ¿Evidencia avances técnicos, legales y comerciales en el desarrollo del negocio? | | | SI □ | / NO □ |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ANTECEDENTES | ¿Cuenta actualmente con un producto mínimo viable validado en el mercado? | SI □ | / NO □ |  |
| Menciona su experiencia previa relacionada con el tipo de negocio | SI □ | / NO □ |  |
| **¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?** | | | | |
| CONDICIONES DE COMERCIALIZACION | ¿Define claramente como el negocio generara ingresos y la frecuencia de los mismos? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Establece condiciones de comercialización acorde con los clientes potenciales? | SI □ | / NO □ |  |
| Se identifica el canal de comercialización a utilizar para la venta de productos y/o servicios | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Se explica la metodología para la fijación de los precios de venta? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Se identifican acercamientos con los clientes potenciales? | SI □ | / NO □ |  |
| NORMATIVIDAD | Describe como aplica la normatividad que regula al Negocio | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Establece los costos y trámites necesarios para cumplir con la normatividad descrita? | SI □ | / NO □ |  |
| OPERACIÓN DEL NEGOCIO | ¿Las fichas técnicas describen adecuadamente las características y parámetros requeridos? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Se evidencia el cumplimiento de parámetros técnicos conforme al tipo de negocio? | SI □ | / NO □ |  |
| Las condiciones técnicas de la infraestructura y el sitio de operación de negocio están acordes con lo que se requiere según la normatividad | SI □ | / NO □ |  |
| Se describe claramente el proceso de producción, indicando los responsables, tiempos y equipos requeridos para cada una de las actividades | SI □ | / NO □ |  |
| OPERACIÓN DEL NEGOCIO | ¿La capacidad de producción está acorde con el tamaño propuesto del negocio, partiendo de las ventas proyectadas? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿El programa de producción está acorde con la capacidad de producción y las variables técnicas? | SI □ | / NO □ |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| OPERACIÓN DEL NEGOCIO | ¿Los requerimientos de materias primas e insumos están acordes con lo que se requiere para la operación del negocio y el plan de producción propuesto? | SI □ | / NO □ |  |
| EQUIPO DE TRABAJO | Existe complementariedad en los perfiles del equipo de trabajo propuesto y guardan relación con el tipo de negocio | SI □ | / NO □ |  |
| ¿La estructura organizacional propuesta es la idónea para el funcionamiento de la empresa? | SI □ | / NO □ |  |
| **¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?** | | | | |
| ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN | ¿Se tiene la claridad sobre las actividades, responsables y costos relacionados para llevar a cabo las estrategias de comercialización? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Las actividades propuestas dentro de las estrategias de comercialización están acordes con el mercado objetivo? | SI □ | / NO □ |  |
| PERIODO IMPRODUCTIVO | ¿Es claro el tiempo improductivo que se requiere para el arranque de la empresa y para empezar a vender de acuerdo con el tipo de negocio? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Se definen con claridad las fuentes de financiación para el periodo improductivo? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Se tiene en cuenta el tiempo, tramites y recursos para la puesta en marcha del negocio conforme al sector productivo? | SI □ | / NO □ |  |
| SOSTENIBILIDAD | ¿El plan de negocios presenta fuente de ingresos sostenibles en el largo plazo? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿La estructura de costos se adecua al modelo de negocios propuesto? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿La operación del negocio es rentable en el horizonte de tiempo proyectado? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Existe claridad sobre la estimación de los márgenes de ganancia por producto? | SI □ | / NO □ |  |
| **¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?** | | | | |
| RIESGOS | ¿Define los factores externos que pueden afectar la operación del negocio? | SI □ | / NO □ |  |
| ¿Existe un plan de acción para mitigar esos riesgos? | SI □ | / NO □ |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RESUMEN EJECUTIVO** | | | |
| PLAN OPERATVO | ¿Se presentan las principales actividades en el plan operativo que llevara a cabo el negocio? | SI □ / NO □ |  |
| ¿Para cada una de las actividades se establece su duración y fuente de financiación? | SI □ / NO □ |  |
| INDICADORES DE SEGUIMIENTO | ¿Se establecen indicadores de seguimiento claros y alcanzables para el primer año? Ejemplo: ventas y generación de empleos | SI □ / NO □ |  |
| **OBSERVACIONES DE FORMA** | | | |
| APLICABILIDAD NORMA **APA** | Para el desarrollo del proyecto aplica adecuadamente la norma **APA** (reglas ortográficas, redacción tercera persona, manejo de espacios, fuentes bibliográficas consultadas) | SI □ / NO □ |  |
| ANEXOS | Aporta anexos relacionados con el desarrollo del proyecto como: Tarjeta Persona, Canvas, Formato financiero, Estudio de mercado, fichas técnicas, entre otros.  **NOTA:** Es importante que los anexos estén mencionados en el proyecto. Los anteriores so posibles anexos, tener presente que los mismos dependen del tipo de proyecto. | SI □ / NO □ |  |
|  | | | |
| **OBSERVACIONES GENERALES** | | | |
|  | | | |