

PAUTA DE EVALUACIÓN DE ENTREGA 3 JUMP CHILE 2017

PRODUCTO MINIMO VIABLE Y EXPERIMENTOS DE VENTAS				
Tipo de Campo	Enunciado	Descripción	Rúbrica Evaluación	Ponderación
Párrafo	Las tres Hipótesis	¿Cuáles son las hipótesis que validarán con su PMV? Deben indicar 3 hipótesis relacionadas con las personas, el mercado y la tecnología, las que deben ser planteadas con los supuestos más relevantes de su propuesta de valor. Las hipótesis subidas son las finales ya validadas con su HPV.	Son capaces de identificar los supuestos más riesgosos de su proyecto, relacionados con las personas (cliente/usuario), mercado y tecnológico, de cada uno de ellos realizan una hipótesis como afirmaciones de estos supuestos que son los más relevantes de su propuesta de valor.	10%
Párrafo	Experimentos a validar con el PMV	Expliquen qué experimentos realizarán para comprobar cada una de las hipótesis definidas (personas, mercado, tecnología). Deben mencionar la manera de mostrar el prototipo, el lugar y la forma de validar con los potenciales clientes, usuarios y expertos.	Se espera que se explique el experimento a realizar para validar cada una de las tres hipótesis planteadas anteriormente. Cada experimento es distinto al otro y va relacionado con el tipo de hipótesis.	10%
Párrafo	Métricas y Criterio de éxito.	Deben indicar las variables que van a utilizar para medir los experimentos definidos anteriormente. ¿Cómo determinarán si son realmente exitosos? Queremos que definan los criterios de éxitos de manera que sean reales y les permitan generar resultados concretos y aprendizajes.	Describen variables a medir para cada uno de los 3 experimentos anteriormente definidos con sus criterios de éxito reales y concretos, que sean relevantes para el proyecto y que permitan obtener resultados que entregan conclusiones y aprendizaje valiosos para el proyecto.	10%
Párrafo	Resultados obtenidos	Indique los resultados obtenidos en los experimentos realizados. ¿Cumplieron con el criterio mínimo de éxito? ¿Obtuvieron alguna venta o compromiso?	Se muestran los resultados obtenidos de las tres métricas realizadas y cuentan porqué fueron positivos o negativos.	10%
Párrafo	Video de las ventas	En máximo 1 minuto deben mostrar el trabajo de las ventas en terreno, validar si le vendieron a sus clientes, mostrar esto de la manera más valida posible, comprándoles y pagándoles o firmando un compromiso de compra a futuro. Si no	El video esta bien editado y aparecen los momentos en los que se realizan las ventas con sus clientes (minimo 3) si no se realizan ventas o compromisos de compra se muestran los	20%

		vendieron deben mostrar por qué no les compraron, indicando qué le falta al producto para que se venda.	comentarios de los clientes al respecto (información valiosa).	
Párrafo	Conclusiones del HPV y de las ventas.	<p>Indique las conclusiones obtenidas en el HPV.</p> <p>¿Cuántos HPV tuvieron que hacer para aprobar sus hipótesis?</p> <p>¿Qué resultados no esperados tuvieron?</p> <p>¿Qué cambios tuvieron que realizar en su propuesta para tener un HPV completamente validado?</p> <p>¿Qué dificultades tuvieron al crear su PMV?</p> <p>¿Lograron vender su PMV y si no vendieron que les faltó?</p> <p>Recuerden que todo proyecto comienza con resultados no esperados y para obtener hipótesis y métricas validadas pasaran por más de un HPV.</p>	<p>En las conclusiones se muestra que tuvieron que realizar más de un HPV para tener sus hipótesis finales validadas. Se indican cuales fueron las hipótesis que plantearon en un principio, cuantos PMV tuvieron que realizar, como los realizaron, como fue mejorando y como resultaron sus métricas iniciales con respecto a las finales.</p> <p>El proceso realizado se describe y no solo se comenta que se hizo.</p>	20%
1 URL	Video PMV (Producto Mínimo Viable)	En máximo 30 segundos deben mostrar su PMV de la mejor manera. Dependiendo del PMV que tengan como les conviene mostrarlo para que sea de la forma más atractiva posible. Pueden realizar un story board, un video del funcionamiento del PMV, una animación en el caso de que no los tengan tangible, etc.	<p>En un máximo de 30 segundo realiza un video que muestra de la mejor manera el PMV. Se entiende como funciona el producto o servicio, es atractivo y se logra captar su valor y ventaja.</p> <p>El video esta bien hecho, tiene buenas imágenes y buen audio.</p>	20%
1 URL	BONUS Jump pitch	Realice un video de 4 minutos, en donde 1 integrante del equipo cuente el pitch de su proyecto. La persona que dé el pitch debe estar mirando hacia la cámara. Este pitch debe contener al menos lo siguiente: Problema, Cliente/usuario, Propuesta de Valor, Modelo de Negocios, Competencia, Equipo, Aprendizajes proceso Jump Chile. Puede ser en el orden que elijas.	<p>Describe un pitch en 4 minutos con el problema, clientes, competencia, propuesta de valor, modelo de negocio, equipo y aprendizaje.</p> <p>Pitch tiene un gancho y forma de mantener la atención del interlocutor.</p>	