



Postulación	Evaluación en escala de 1 a 7	%
<p>1. El problema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuál es el problema/deseo/necesidad social o de mercado que los motiva a emprender. • Cuéntanos cuáles son las principales causas del problema. • Menciona a quiénes afecta más el problema, por qué es importante resolverlo para ellos y por qué es importante resolverlo para la sociedad en general. • Entrega una estimación del valor del problema/necesidad y de la cantidad de personas/empresas a los quienes afecta. 	<p>Se define de manera simple y clara el problema y el grupo de personas que se ve afectado por éste, indicando características relevantes para identificarlos (edades, género, nivel socioeconómico, lugar de residencia, costumbres, intereses, entre otras).</p> <p>Se explicita la forma en que el problema afecta a estas personas (emociones que les generan, recursos y tiempo que gastan, entre otros impactos).</p> <p>Se mencionan las causas del problema (carencia de recursos o redes, imposibilidad de acceso a la solución o no tienen las competencias necesarias para resolver el problema).</p>	30%
<p>2. Cliente y usuarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describe detalladamente quiénes serán tus PRIMEROS clientes y quiénes usarán tu producto/servicio (si es que fueran distintos del cliente). • Detalla cuáles son sus intereses, preferencias y conductas en relación al problema u oportunidad que mencionaste antes. • Describe también algunos de sus aspectos demográficos, psicológicos y conductuales (si son personas) o, si son empresas, su tamaño, departamento que contratará tu producto/servicio y/o su sector productivo. 	<p>A partir del grupo de personas a quienes afecta el problema, se define claramente quiénes serán los primeros clientes, a la vez que se hace la diferencia entre usuarios y clientes, de ser necesario.</p> <p>En cuanto a este primer usuario o cliente detalla cuáles son sus intereses, preferencias y conductas en relación al problema.</p> <p>También genera un perfil demográfico, psicológico y conductual (en caso de ser personas) o de tamaño, departamento e industria (en caso de ser empresa).</p>	30%
<p>3. Propuesta de solución</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo piensas resolver el problema del cliente? • Menciona aquí una propuesta de solución. ¿Cómo sería tu primera versión de tu producto/servicio? • Explica detalladamente cómo tu propuesta aborda las causas del problema (recursos o redes, acceso a la solución y/o carencia de competencias necesarias para resolverlo). • Considera que es mejor resolver bien sólo una causa del problema que intentar trabajosamente abordarlas todas. 	<p>La propuesta de solución se enfoca en los primeros clientes, tomando en consideración características críticas del cliente como: su capacidad de gasto, interés por resolver el problema, valores y creencias asociadas. Especifica claramente cómo la propuesta de solución se hace cargo de al menos una de las causas del problema. Toma en cuenta la factibilidad del producto o servicio para su primera versión.</p>	20%
<p>4. Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describe aquí a tu equipo, cuáles son sus competencias (comerciales, técnicas, relacionales) y motivaciones (valores, visiones de mundo, sueños) que permitirán llevar a cabo su emprendimiento, estableciendo una relación clara entre éstas y la oportunidad o problema identificado. • Menciona también si hay alguien que tenga experiencia en ventas, si ha emprendido o conoce la tecnología para producir tu producto/servicio. 	<p>Los integrantes del equipo declaran tener la motivación, competencias y habilidades claves (académicas, de emprendimiento, ventas, tecnología, u otras relevantes) que se complementan adecuadamente para llevar a cabo el proyecto en sus distintas etapas.</p> <p>Mencionan que algunos integrantes del equipo declaran tener experiencias en ventas, han emprendido o conocen la tecnología y/o conocimiento para desarrollar la solución.</p>	20%