

## RÚBRICA DE EVALUACIÓN TALLER 3 2018 PRODUCTO MÍNIMO VIABLE Y PRIMERAS VENTAS

DESCRIPCIÓN ENTREGA	NO LOGRADO Evaluación nota 1 a 2	MEDIANAMENTE LOGRADO Evaluación nota 3 a 5	LOGRADO Evaluación nota 6 a 7	%
<p><b>1. Hipótesis</b> ¿Cuáles son las hipótesis que validaron con su prototipo? <b>Indica al menos 3 hipótesis:</b> una relacionada con las personas (cliente/usuario), otra con el mercado y otra con la tecnología (factibilidad técnica del producto o servicio), las que deben ser planteadas con los supuestos más relevantes de su propuesta de valor. Las hipótesis subidas son las finales que pudieron validar a través de los experimentos.</p>	<p>No es capaz de identificar los supuestos más riesgosos de su proyecto, las hipótesis en relación a las personas, el mercado y la tecnología no están bien desarrolladas. Falta identificar cuáles son los supuestos más relevantes que validan la propuesta de valor.</p>	<p>Es capaz de identificar algunos supuestos riesgosos de su proyecto, relacionados con las personas (cliente/usuario), mercado y tecnología. Las hipótesis realizadas no están correctamente redactadas como afirmaciones de estos supuestos.</p>	<p>Es capaz de identificar los supuestos más riesgosos de su proyecto, relacionados con las personas (cliente/usuario), mercado y tecnología, de cada uno de ellos realizan una hipótesis como afirmaciones de estos supuestos, que son los más relevantes de su propuesta de valor.</p>	<b>20%</b>
<p><b>2. Prototipos y Experimentos</b> Describe los prototipos (productos y/o servicios) que creaste para experimentar con clientes y usuarios y validar las hipótesis, y cómo fue su evolución. Explica qué experimentos se realizaron con sus prototipos para comprobar cada una de las hipótesis definidas (personas, mercado, tecnología). Menciona la manera en que probaron sus prototipos, a donde fueron, con cuántas personas interactuaron y cómo validaron con los potenciales clientes/usuarios y expertos.</p>	<p>No profundiza en la explicación de sus prototipos. Se explican experimentos que no tienen directa relación con las hipótesis a validar, por lo que no permite generar resultados importantes que ayuden al desarrollo del prototipo.</p>	<p>Describe brevemente sus prototipos, demuestra al menos un avance significativo entre sus prototipos iniciales y finales. Se explica el experimento a realizar para validar cada una de las hipótesis planteadas anteriormente. Cada experimento tiene directa relación con la hipótesis a validar, aun así, son débiles ya que las personas elegidas o los lugares no son los más indicados para tener una correcta validación de las hipótesis.</p>	<p>Describen claramente sus prototipos destacando las grandes diferencias entre los prototipos iniciales y finales, de acuerdo al cumplimiento de las necesidades de sus clientes/usuarios. Cada experimento tiene directa relación con la hipótesis a validar y se describen claramente todos los requisitos necesarios para que este se lleve a cabo. Los experimentos se realizan con personas claves y en lugares claves para que las hipótesis sean validadas correctamente.</p>	<b>15%</b>

<p><b>3.Métricas y Criterios de éxito y fracaso</b>  Indica las variables que van a utilizar para medir los experimentos definidos anteriormente. Menciona criterios de éxito y fracaso cuantificables, para medir los resultados del experimento.  ¿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.</p>	<p>Las métricas definidas no tienen criterios de éxito reales y concretos. No se define cuál es el número a validar para poder aprobar la métrica. No se cuantifican métricas de éxito ni tampoco de fracaso.</p>	<p>Describe variables a medir para cada uno de los experimentos anteriormente definidos con sus criterios de éxito y fracaso, aun así, los criterios son débiles en relación a las hipótesis planteadas, provocando que las métricas sean fáciles de validar e impidiendo saber si las hipótesis están correctas.</p>	<p>Describe variables a medir para cada uno de los experimentos anteriormente definidos con sus criterios de éxito y fracaso reales y concretos, que sean relevantes para el proyecto y que permitan obtener resultados que entregan conclusiones y aprendizaje valiosos para el proyecto.</p> <p style="text-align: right;"><b>15%</b></p>
<p><b>4.Resultados y aprendizajes obtenidos</b>  Indique los resultados obtenidos en los experimentos realizados.  ¿Cumplieron con el criterio mínimo de éxito?  ¿Cuántos experimentos tuvieron que realizar para aprobar sus hipótesis?  ¿Qué resultados no esperados obtuvieron?  ¿Qué cambios tuvieron que realizar en su prototipo para tener validar todas sus hipótesis?  ¿Qué dificultades tuvieron al crear su prototipo?  ¿Lograron desarrollar su primer PMV (producto mínimo viable)?  Si es así, ¿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 experimento y prototipo para lograrlo.</p>	<p>Los aprendizajes descritos no permiten comprender si obtuvieron resultados negativos o positivos medibles.</p> <p>Los experimentos realizados fueron débiles y no permitieron obtener conclusiones relevantes para validar o invalidar las hipótesis.</p>	<p>Se muestran resultados de acuerdo a las métricas, pero falta profundizar en las razones por las cuales se obtuvieron resultados positivos o negativos.</p> <p>Se especifican cuantos experimentos realizaron para validar todas las hipótesis. Aun así, no se mencionan cuáles fueron los cambios realizados en el prototipo, impidiendo entender las mejoras y su desarrollo.</p>	<p>Se muestran los resultados obtenidos de las métricas realizadas y definen por qué fueron positivos o negativos. Indican cuáles fueron las hipótesis que plantearon en un principio, cuantos experimentos tuvieron que realizar, cómo los realizaron, cómo fue mejorando y cómo resultaron sus métricas iniciales con respecto a las finales.</p> <p>Logran vender el prototipo o PMV, aunque sea a un precio simbólico, demostrando el interés real de los potenciales clientes por adquirir su propuesta de valor. Si no logran ventas, entonces al menos muestran las razones por las cuales los clientes prefirieron no comprar.</p> <p>El proceso se describe analizando los feedbacks que les entregan los clientes, usuarios u otras personas relevantes, que</p> <p style="text-align: right;"><b>20%</b></p>

			aportaron a mejorar el proyecto gracias a todo lo experimentado.	
<p><b>5. Foto prototipo inicial y foto prototipo final</b> Adjunta una foto de tu prototipo inicial y otra foto de tu prototipo final</p>	No se adjunta foto del prototipo o no se demuestran cambios significativos entre el prototipo inicial y el prototipo final.	Se demuestra un cambio significativo entre el prototipo inicial y el prototipo final. Aun así, los cambios implementados en el prototipo no reflejan avances en la funcionalidad del producto o servicio, por lo que no logra llegar o acercarse a un PMV (Producto mínimo viable)	Logran mostrar un avance significativo en las iteraciones de sus prototipos, demostrando los aprendizajes que tuvieron que incorporar para avanzar de un prototipo muy básico a uno que ya cumple con al menos una funcionalidad principal de la propuesta de solución, acercándose lo más posible a un PMV (Producto mínimo viable)	<b>10%</b>
<p><b>6. Video Validación/Invalidación HPV junto con el prototipo</b> En <b>máximo 2 minutos</b>, deben mostrar los experimentos realizados con usuarios y clientes al interactuar con sus prototipos, y cómo fueron validando e invalidando sus hipótesis y aplicando los cambios. Muestran la interacción desde el prototipo inicial hasta el final, intentando acercarse lo más posible al PMV (Producto mínimo viable). <b>Si sus clientes/usuarios son personas naturales, esperamos que puedan mostrar experimentos de sus prototipos con al menos 10 a 20 personas; si son empresas, con al menos 2 o 3.</b></p>	No suben el video o suben uno, pero sin mostrar el prototipo o los experimentos con clientes/usuarios relevantes.	Suben un video mostrando su prototipo inicial y final. Los clientes/usuarios escogidos no aportan información valiosa al momento de interesarse en una compra, no son los clientes más riesgosos que pueden entregar un buen feedback al proyecto, para implementar mejoras en el prototipo y avanzar hacia el PMV.	Suben un video mostrando de la mejor manera sus prototipos y el PMV. Se entiende cómo funciona el producto o servicio, es atractivo y se logra captar su valor y ventaja. Si sus clientes/usuarios son personas naturales, muestran experimentos de sus prototipos con al menos 10 a 20 personas; si son empresas, con al menos 2 o 3. El video muestra si se lograron ventas o compromisos de compra, y si no se logró, muestra por qué el cliente/usuario se niega a comprarlo (información valiosa).	<b>20%</b>