



# JUMP PITCH: PAUTA DE EVALUACIÓN

CRITERIO	DETALLE A EVALUAR	PORCENTAJE
PROBLEMA	Describe las principales causas y consecuencias del problema, aportando cifras importantes que permitan cuantificarlo. Demuestra entendimiento profundo del problema desde la necesidad del cliente/usuario.	15%
Principales CLIENTES y USUARIOS	Identifica claramente un segmento de usuarios y/o clientes. Profundiza en quiénes serán sus primeros clientes/usuarios.	15%
COMPETENCIA	Explica cómo se intenta solucionar actualmente el problema y quiénes son los principales competidores y/o sustitutos.	10%
PROPUESTA DE VALOR	Describe la solución innovadora, demostrando el valor que entrega a los usuarios y/o clientes y cómo soluciona su problema. Muestran el prototipo y los resultados de sus validaciones, las ventajas únicas del proyecto y cómo se diferencia de la competencia.	20%
MODELO DE NEGOCIO	Describe los principales componentes del modelo de negocios, que pueden ser: modelo de ingresos y costos, canales de comercialización y distribución, impactos sociales y medioambientales, alianzas y recursos claves.	15%
APRENDIZAJES	Da cuenta de los éxitos y fracasos del Proyecto durante su validación. Comenta conclusiones y resultados obtenidos a lo largo del proceso de Jump Chile 2017.	10%
EQUIPO	Describe las habilidades y conocimientos de cada integrante del equipo, sus pasiones, compromiso y motivaciones por llevar a cabo el emprendimiento.	10%
PRESENTACIÓN	El PDF de apoyo es efectivo, atractivo, informativo y complementa el pitch. Además, la presentación oral es clara, completa y cumple con la estructura de Jump Pitch.	5%