

Comentarios generales para todos los grupos sobre la Presentación 1

En algunas presentaciones (no en todas), no está claro lo siguiente:

- a) Qué problema se resuelve o que oportunidad de negocio se aprovecha
- b) Quien tiene el problema, se debe precisar quién sería el cliente y porque pagaría. Cuál es la propuesta de valor que se le hace. (La propuesta de valor no es lo que el proyecto entregará, es la promesa que se hace al cliente).
- c) La propuesta de solución, es decir, el proyecto propuesto. Se debe precisar el producto o servicio que entrega el proyecto
- d) El análisis estratégico debe estar incluido, y se realiza sobre la industria del producto o servicio que entrega el proyecto. En varios casos no es claro cuál es la industria.
- e) Las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades deben provenir de los análisis PESTEL, industria (O y A) y cadena de valor (F y D).
- f) Algunos aspectos requieren sustentación numérica. Por ejemplo. ¿Cuántos clientes potenciales? (citar fuentes). Debe estar en el informe 2

Alcances generales:

- g) Si no hay inversión o es muy pequeña (vale menos que 4 o 5 personas estudiando sobre ella), no es un proyecto de inversión que sirva para el curso.
- h) **Respetar el orden solicitado para el informe. Debe responder a un orden lógico de desarrollo y lectura.**