

## EL JUEGO (Resumen)

Cada equipo participante será un **jugador** cuyos integrantes tienen un **cargo**, con un **mentor** asignado y con mínimo un **experto** guía, quienes los acompañará durante todo el recorrido por el edificio.

El **jugador** asciende durante el semestre en **el edificio** de seis (6) pisos. Para ascender, requiere resolver unos **retos**, que le permiten ir madurando su idea y construir el proyecto que resuelve el problema inicial con una solución innovadora. Cada piso ofrece al jugador una **oficina** y **espacios comunes** de trabajo en donde utiliza **herramientas** y recibe **mentorías** para inspirarse, prototipar y demostrar su solución (Producto+Modelo de negocio). En el piso 6 debe probar que tal solución agrega valor a la sociedad o al solicitante. En cada piso, al presentar entregables y pitch adquiere **certificados** y desarrolla **habilidades**, ambos dan puntos de victoria **PV**.

Los jugadores que lleguen con más puntos de victoria al sexto piso, se presentan ante un jurado externo.

El objetivo final de los jugadores consistirá en desarrollar habilidades a la par que resuelven el problema, tener un portafolio fuerte, **indicadores** en crecimiento constante (Económicos y sostenibilidad), todo se consolidará en puntos de victoria **PV**.

## DETALLES

### El jugador.

Comienza con **700 innoconis** que podrá gastar en mentorías, activos para su emprendimiento o inversiones en otros juegos mediante la compra de **acciones**.

Tiene un cupo de endeudamiento en cada piso. Los intereses que se cobran son directamente proporcionales al monto de la deuda.

Los ingresos menos los gastos determinan un estado de resultados (**PYG**), que se cuantifica en cada piso y determina el valor de la acción de cada jugador.

Puede contar dentro de sus integrantes con **exploradores** (no inscritos en TPI que pueden ser de otras Facultades o externos a la universidad como estudiantes de colegios o interesados en explorar el emprendimiento o la innovación), tales integrantes aportan ingresos en innocoins o puntos de victoria que son liquidados en cada piso.

**En el primer piso los equipos reciben innocoin cuando tienen exploradores (máximo 2), recibe 50 innocoins por cada explorador.**

Otros detalles se encuentran en la **guía del juego**.

Tiene además una oficina en cada piso en donde puede ver las certificaciones ganadas, el PYG y el estado del desarrollo de sus entregables.

Tiene un guía que es un **mentor** asignado por el juego, pero deberá conseguir un **experto** acompañante dependiendo de los temas asociados.

También puede conseguir invitado especial: una asignatura, un grupo de investigación, un miembro de la comunidad universitaria que apoye el desarrollo de algún entregable, **por ello el equipo recibe un certificado**

especial (2 PV). Adicionalmente si logran que el invitado especial ayude a otro equipo recibe 200 innocoins. Todo esto se liquida piso a piso e incide en el valor de la acción.

**Cargo.** Cada jugador posee alguno de los siguientes cargos:

CEO, COO, CMO, CFO, CTO y CCO

Las funciones y habilidades a desarrollar se encuentran en la **Guía del juego**

**Mentor.** Cada jugador tiene un mentor asociado quien debe considerar la **Guía del juego** y la **guía del mentor** para su cabal desempeño, el cual es medido a través de un puntaje denominado ELO. Puede hacer inversiones en los jugadores y prestar servicios a jugadores que lo requieran.

La información del mentor aparece en el lobby del edificio en donde se muestran sus credenciales y experiencia.

Los mentores pueden realizar alianzas para invertir en jugadores que estimen conveniente o para las mentorías.

**Experto.** Cada jugador debe contar con mínimo un experto. Cada experto adicional aporta al jugador 100 innocoins y máximo 200 (2 o más expertos), siempre que se encuentre vigente en cada piso. Si conserva el experto hasta el final del juego, se suma 10 PV al final del juego. El experto debe ser invitado a todas las sesiones de mentoría formativa de piso.

**El edificio.** Tiene seis pisos.

En cada piso el jugador debe cumplir con un reto convertido en entregable y un pitch asociado, para poder pasar al piso siguiente.

En cada piso se encuentran los espacios comunes.

Cada uno de los pisos corresponde con un tipo de piso de acuerdo con la maduración del proyecto.

La configuración de cada piso en el edificio es:

### Pisos superiores capacidades de la UNAL

P6. Sala de juntas. Presento el trabajo final

P5. Prototipado (solución: Producto/Servicio) + Modelo de negocio

P4. Diseño + innovación. Construyo solución innovadora

P3. Ideación . Defino la solución

P2. Conceptualización: Define el problema, actores, Pregunta esencial

P1. Ambientación: Construye el equipo con reto y mentor. Firma acta de compromiso



Adicionalmente el edificio tiene un lobby en donde se encuentra el hall de la fama y retos especiales, igualmente las tareas de cada piso y el progreso del juego. Los pisos superiores (siete en adelante), están reservados para quienes quieran continuar el viaje con el apoyo de las capacidades de la UNAL como: opción de grado en la modalidad de emprendimiento, desarrollo del emprendimiento o spinoff, continuando la innovación, haciendo empresa, patentando, desarrollando una spinoff, entre otras. Los entregables de cada piso, características y premios se encuentran en la **guía de juego**. Las características de cada piso son las siguientes.

PISO	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN (Semanas)
1	En este piso se constituyen los equipos (Jugadores), se asigna mentor y cargos a sus integrantes, también se detallan las reglas del juego. <b>¡Estamos listos!</b>	2
2	Los jugadores definen el problema o necesidad, identifican los actores o partes interesadas, realizan investigaciones que puedan apoyar la contextualización y consiguen el grupo de expertos que les van a acompañar. <b>¡Tenemos el problema con una pregunta esencial!</b>	3
3	En este piso los jugadores utilizan procesos de ideación para identificar la solución, verifican que sea pertinente al problema y amigable ambientalmente e igualmente el factor diferencial es explícito y probado a nivel básico. El prototipo está a nivel de concepto y los clientes están identificados, estudiados y valorados. <b>¡Construimos la solución!</b>	2
4	En este piso los jugadores agregan valor diferencial a través del diseño y la innovación, tanto al producto como al modelo de negocio, haciendo que esto sea claro y evidente. Se enfatiza en el prototipado de la solución y se definen hipótesis del modelo de negocio. <b>¡Definimos el valor a entregar!</b>	4
5	Los jugadores se dedican a prototipar su solución y enfatizan en las hipótesis del modelo de negocio. Se espera como mínimo que el producto alcance TRL 5 y que el encaje entre propuesta de valor y necesidad del cliente sea evidente. El modelo de negocio muestra cómo monetiza y demás aspectos para crear, generar y entregar valor. <b>¡Tenemos el valor probado y garantizada la viabilidad!</b>	3
6	Se hacen los preparativos finales para defender el pitch final ante mentores y jurados externos. <b>¡Demostramos resultados y habilidades ganadas!</b>	2

**Retos.** Cada piso provee un reto de acuerdo con las características y exigencias en cada uno de ellos. El reto se convierte en entregable y pitch que debe ser presentado para poder ascender en el edificio (**Ver guía de juego**).

**Oficina.** Es el lugar de trabajo del jugador. Allí puede ver:

- Su portafolio económico completo (**PyG**),
- Sus certificados adquiridos
- Comentarios de sus accionistas
- Valorización de los mentores
- Valorización de su proyecto

**Espacios comunes.** Se encuentran en cada piso y son:

- Zonas de asesores. Se desbloquea desde el primer piso y es el lugar donde podrán encontrar redes de asesores virtuales y reales (los mentores y otros). En estas zonas podrán buscar tips de asesores virtuales, encontrarán allí las FAQ y repositorio de materiales
- Zona de inversiones. En esta zona podrán ver “indicadores económicos” de los proyectos de los demás equipos de trabajo y sus entregables. Según esos indicadores y productos, los jugadores podrán comprar o vender acciones en esos proyectos para construir un portafolio de inversión
- Zona de expertos. Es una zona competitiva donde los equipos intentarán responder preguntas o hacer mini entregables adicionales (i.e. un whitesheet) para ganar poderes especiales.
- Zona de talleres. Pueden realizar talleres con las herramientas que dispone en cada piso para cumplir con los entregables.

**Herramientas.** Son habilitadas en cada piso por el mentor, algunas tienen costo y otras son gratuitas. Son metodologías, webinar, OVAs o lecturas. La utilización es sugerida por el mentor y de no ser utilizadas en la forma indicada tienen costo o pérdida de puntos de victoria (**Ver guía del juego**)

**Mentorías.** Pueden ser individuales o grupales y se realizan en tiempos predefinidos por la coordinación del juego. Ver ampliación en **la guía del juego**

**Certificados.** Son de varios tipos y miden puntos de victoria del juego. Van firmados y con logos especiales y son entregados al finalizar cada piso.

**Certificados GIMMICK.** Todos los jugadores los pueden ganar a medida que pasa de piso en piso. Pueden obtener el certificado del reto y el de pitch puntuados así:

Evaluación formativa, evaluación entre el 0% y 40% (una estrella): 3PV  
establecidos en cada piso

Evaluación formativa, evaluación entre el 40% y 80% (2 estrellas): 7PV  
adicionales

Evaluación formativa, evaluación entre el 80% y 100% (3 estrellas): 10PV

**Certificados especiales.** Son certificados de alto rendimiento que da el concurso en cada piso y tienen puntos de victoria adicionales.

**Ver guía de juego para más detalles**

**Habilidades.** El juego permite trabajar de manera las siguientes habilidades

HABILIDAD	INDIVIDUAL	GRUPO
Comunicación	x	x
Trabajo en equipo	x	x
Liderazgo	x	x

La forma de evaluarla se encuentra en la **Guía del juego**.

### **PV Puntos de victoria.**

Los puntos de victoria son los que determinan la clasificación general de los jugadores. Si bien se obtienen piso a piso, en el último piso se hace la liquidación final. Los puntos de victoria se obtienen de tres fuentes principales:

De los entregables realizados en cada piso.

Del PYG final se realiza una liquidación.

De las habilidades ganadas a nivel grupal e individual.

De la permanencia de expertos, invitados especiales y exploradores a lo largo del juego.

El detalle de la liquidación se encuentra en la **Guía del juego**.

## **GUÍA DEL JUEGO**

### **PISO 1**

#### **Entregable**

Conformación de equipos de los jugadores

Los jugadores se conforman siguiendo los siguientes pasos

- 1) Participantes interesados proponen un problema de acuerdo con la guía de p

REF.	ACTIVIDADES	PV	INNOCOINS
1	Entregables de piso	max 10	
2.	Proponer problema		100
2	Certificados GIMMICK	10	
3	Certificados especiales	2 x reto especial max 6.	
4	Conformación de equipos		700 por el arranque
5	Expertos en el proyecto		100 x experto máx 200
6	Exploradores en el proyecto		50 x explorador máx

			100
7	Mentores en el proyecto		100 al arranque
8	Equipos no conformados		-100 al arranque

2) **Protocolo de conformación de equipos.**

3) Los certificados gimmik se otorgan así:

Jugador que cumpla las reglas establecidas y tenga un experto gana certificado de una estrella.

Jugador que cumpla las reglas establecidas y tenga dos expertos gana certificado de dos estrellas.

Jugador que cumpla las reglas establecidas y tenga tres expertos gana certificado de tres estrellas.

4) Los pitch de piso ganan certificados gimmik así

a) 1 estrella

b) 2 estrellas

c) 3 estrellas

**Puntos individuales**

El jugador individual que logre conformar un equipo gana 2 PV en habilidades comunicativas.

A partir del piso 2 el jugador debe: Leer y comprender los entregables definidos en cada piso, leer individual y luego en grupo sobre las herramientas sugeridas. Hacer en grupo un plan de trabajo para cumplir con los entregables a partir de las herramientas, Evaluar sus habilidades. Habilidades baja, media y muy alta.

**PISO 2**

Al igual que en cada piso se evaluará cada equipo de acuerdo con la siguiente tabla:

REF.	ACTIVIDADES	PV	OBSERVACIONES
1	Entregables de piso		
2	Certificados GIMMICK	10	
3	Certificados especiales	5	
4	Desarrollo de habilidades	5	

5	Expertos en el proyecto	5	
6	Exploradores en el proyecto	5	
7	Retos adicionales		
8	Inversión	5	
9	Aliados	5	

## 1. Entregables de piso

Equipo conformado con expertos, exploradores y mentor

### Piso 2

**Al inicio de la semana se entregan el 1.2. y el 1.4. Al final los dos restantes.**

1.1. Problema contextualizado con argumentos sólidos el cual incluye:

TABLA 1.

Componentes del problema contextualizado	Cargo dentro del equipo				
	CFO	CTO	COO	CMO	CCO
Análisis de problemática	X	X	X	X	
Actores					X
Expertos					X
Antecedentes		X	X	X	
PESTAL	X	X	X	X	

NOTA: Los cargos darán cuenta de los argumentos de cada uno de los criterios de la tabla anterior.

1.2. Acta de compromiso firmada. Documento debidamente firmado y colocado en el muro.

1.3. Pitch de piso. Pitch del piso de acuerdo con los siguientes componentes:

- Definición del problema
- Contexto claro
- Trabajo con actores y expertos

#### 1.4. Plan de trabajo para cumplir con los entregables de piso.

Plan de trabajo

ACTIVIDAD	FECHA DE ENTREGA	RESPONSABLE

#### 2) Certificados GIMMICK

El certificado GIMMICK para este piso otorga 50 puntos de victoria así:

ACTIVIDAD EVALUADA	PV	COMENTARIOS
Problema contextualizado	2	Presentación oral
Acta de Compromiso	2	Acta pegada en muro
Pitch de piso	2	Presentacion grupal
Plan de trabajo	2	Aprendizajes ganados con base en errores
Pregunta esencial	2	Escrito (Maximo 10 palabras)

Para la contextualización considerar que los puntos de victoria PV se otorgan así:

Jugador que utiliza una herramienta de contextualización e involucra a algunos actores ganarán una estrella.

Jugador que utilice dos Herramientas de contextualización y posea opiniones de varios expertos, que use tanto fuentes primarias como secundarias. El jugador gana dos estrellas

Jugador que utilice más de dos herramientas de contextualización, tienen identificadas todas las partes interesadas con sus intereses y expectativa, usa fuentes primarias y secundarias para la construcción de alternativas e involucra un análisis de sostenibilidad. El jugador gana tres estrellas

#### 1.3. Certificados especiales.



Tendrán premios especiales los equipos que:

Mejor aprendieron de errores 4 PV

Propuesta de metodología 4 PV

#### 1.4. Desarrollo de habilidades

Se realiza evaluación y retroalimentación y ganan los puntos por cumplir la actividad en el tiempo establecido.

#### 1.5. Expertos

Los puntos de victoria se colocan así:

Sin expertos 0 PV

Un experto 2 PV

Dos expertos 4 PV

Tres o más 7PV

#### 1.6. Exploradores

Recibe las innocoins estipuladas en las reglas generales siempre que el porcentaje de satisfacción supere el 80%. En cada piso el jugador debe realizar la encuesta de percepción para efectuar la liquidación, gana los cinco puntos siempre que todos los exploradores den más del 80% en percepción

#### 1.7. Reto de piso

Reto de ética

El jugador toma las situaciones planteadas en el TALLER DE ÉTICA y a partir de él expone su posición y establece acuerdos con otros jugadores para encontrar la posición más ética frente a la situación planteada.

El jugador ganará PVs al cumplir que:

Su equipo establezca acuerdos y llegue a consenso dentro del marco ético, presentando los acuerdos en un debate con su mentor

Fecha de entrega semana tres y cuatro

Fecha de resultados semana entrega de resultados semana 4

### **PISO 3**

#### **3.1 Entregable**

Pregunta esencial formulada y defendida con argumentos (Problema contextualizado).

la pregunta esencial correctamente formulada incluye:

- Integración con la problemática
- análisis de los antecedentes y actores
- integración de los ODS

La pregunta debe dar paso a posibles soluciones.

Componentes pregunta esencial	Cargo dentro del equipo				
	CFO	CTO	COO	CMO	CCO
Interacción con la problemática	X	X	X		
Trabajo con actores			X	X	X
Integración de opiniones de expertos	X		X		X
Incorporación de ODS		X	X		
Construcción de la pregunta	X	X	X	X	X

NOTA: Los cargos darán cuenta de los argumentos de cada uno de los criterios de la tabla anterior.

3.2 El pitch de piso incluye:

Actores y expertos y su integración con la problemática

Importancia de los ODS y su rol en el problema

Cierre con pregunta esencial

3.3. Al igual que en cada piso se evaluará cada equipo de acuerdo con la siguiente tabla:

REF.	ACTIVIDADES	PV	OBSERVACIONES
1	Entregables de piso		
2	Certificados GIMMICK	10	
3	Certificados especiales	5	
4	Desarrollo de habilidades	5	
5	Formulación pregunta esencial	5	
6	Infografía	5	
7	Exploradores en el proyecto	5	

8	Retos adicionales	5	
8	Inversión	5	
9	Aliados	5	

#### 3.4. Formulación de pregunta esencial.

Se formulará en 10 palabras una redacción siguiendo las indicaciones de OVA  
 Construyo mi pregunta esencial. Esta debe dar paso a las posibles soluciones

#### 3.5 Plan de trabajo para cumplir los entregables de piso

ACTIVIDAD	FECHA DE ENTREGA	RESPONSABLE

#### 3.6. Certificados GIMMICK

El certificado GIMMICK para este piso otorga 50 puntos de victoria así:

ACTIVIDAD EVALUADA	PV	COMENTARIOS
Problema estructurado con actores y expertos	2	Presentación oral
Infografía	2	Acta pegada en muro
Pitch de piso	2	Presentacion grupal
Plan de trabajo	2	Aprendizajes ganados con base en errores
Pregunta esencial	2	Escrito (Maximo 10 palabras)

-

### 3.7 Los puntos de victoria PV se otorgan así:

- Se le otorga una estrella al jugador que:

Formule una pregunta de manera clara y concreta, que permita plantear posibles soluciones que resuelvan parcialmente la problemática y que sea co -creada con algunos actores y al menos un experto.

- Se le otorga dos estrellas al jugador que:

Formule una pregunta de manera clara y concreta, que permita plantear posibles soluciones que resuelvan parcialmente y aporte en el cumplimiento de las ODS, que sea co -creada con algunos actores y al menos dos expertos.

- Se le otorga tres estrellas al jugador que:

Formule una pregunta de manera clara y concreta, utilizando herramientas de análisis que permita plantear posibles soluciones, con variables medibles y evaluables, que resuelvan parcialmente la problemática, aporte a los ODS y que sea co -creada con todos los actores y todos los expertos.

### 3.8. Certificados especiales

#### **Puntos individuales**

El estudiante que captive al interlocutor y lo haga parte activa de la solución de su problema gana dos (2) puntos de victoria.

Se otorgará puntos al equipo que reconozca sus dificultades, las analice y presente una propuesta de mejora para el siguiente piso.

### 3.9. Exploradores

Recibe las innocoins estipuladas en las reglas generales siempre que el porcentaje de satisfacción supere el 80%. En cada piso el jugador debe realizar la encuesta de percepción para efectuar la liquidación, gana los cinco puntos siempre que todos los exploradores den más del 80% en percepción

### 3.10 Reto de piso

Una infografía interactiva totalmente cautivante, que invite al interlocutor a participar del proyecto

#### **Habilidades**

- Liderazgo
- Comunicación

- La capacidad conceptual experimental.
- La sensibilidad estética y creativa.
- La responsabilidad ética, humanística, ambiental y social.
- La capacidad de plantear, analizar y resolver problemas complejos.
- Trabajo en equipo.

Fecha de entrega de la infografía semana 6

Fecha de entrega de la pregunta esencial semana 6

## PISO 4

### 4.1 Entregable

- Diseño y prototipado de la posible solución o soluciones
- Pitch de piso

Componentes pregunta esencial	Cargo dentro del equipo				
	CFO	CTO	COO	CMO	CCO
Planeación del diseño	X	X	X	X	X
Gestión del tiempo		X	X	X	
Manejo de los recursos	X		X		
Planeación, alcance y spec		X	X		
Normas y validación del diseño		X	X		X
Requisitos del prototipo y validación		X	X	X	X
Planeación de recursos	X	X	X		
Análisis de impacto	X	X	X	X	X

NOTA: Los cargos darán cuenta de los argumentos de cada uno de los criterios de la tabla anterior.

4.2. Al igual que en cada piso se evaluará cada equipo de acuerdo con la siguiente tabla:

REF.	ACTIVIDADES	PV	OBSERVACIONES
1	Entregables de piso		

2	Certificados GIMMICK	10	
3	Certificados especiales	5	
4	Desarrollo de habilidades	5	
5	Formulación del diseño	5	
6	Formulación del prototipo	5	
7	Exploradores en el proyecto	5	
8	Retos adicionales	5	
8	Inversión	5	
9	Aliados	5	

#### 4.3. Plan de trabajo para cumplir los entregables de piso

ACTIVIDAD	FECHA DE ENTREGA	RESPONSABLE

#### Entregables de piso semana 1

- Documento guía del desarrollo del proyecto
- Planificación o planeación para conseguir los objetivos del piso
  - Diagrama de Gantt, project, etc.

#### Entregables de piso semana 2

- Diseño de experimentos
- Diseño conceptual del prototipo
- Lineamientos técnicos
- Normas aplicables al diseño de la solución

#### Entregables de piso semana 3

- resumen de las dificultades que han tenido,
- avances de diseño en prototipado,
- análisis de impacto
- Pitch de piso

#### **Entregables de piso semana 4**

- Prototipo avanzado
- diseño de experimentos ejecutado
- especificaciones técnicas del prototipo
- Análisis comparativo respecto a lo planeado
- Funcionalidad del prototipo y que cosas pueden estar haciendo falta
- Pitch de piso

#### **4.4. Los Puntos de victoria se entregarán así**

Se entrega 1 estrella por:

- La planeación está debidamente estructurada y ordenada, permitiendo cumplir con los objetivos.
- Buen uso de las herramientas
- Seguimiento del trabajo del equipo
- Se cumplen los requisitos, pero sin mayor valor agregado por parte de la creatividad, estética en el prototipo, convergencia y trabajo en equipo.

Se entrega 2 estrellas por:

- La planeación está debidamente estructurada y ordenada, permitiendo cumplir con los objetivos.
- Buen uso de las herramientas
- Seguimiento del trabajo del equipo
- Se cumplen los requisitos y se evidencia un valor agregado en cuanto a creatividad, estética en el prototipo, convergencia y trabajo en equipo.

Se entrega 3 estrellas por:

- La planeación está debidamente estructurada y ordenada, permitiendo cumplir con los objetivos.
- Buen uso de las herramientas
- Seguimiento del trabajo del equipo
- Se evidencia un mayor grado de creatividad, estética en el prototipo, convergencia y trabajo en equipo.

#### **4.5. Certificados especiales**

Se entregan puntos individuales por:

- Desempeño en los cargos del grupo
- Asertividad en determinar los factores de éxito y los puntos a mejorar
- En el análisis individual puedan hacer un plan de mejora para implementar en el equipo de trabajo, con respecto a las dificultades que se presentaron
- La mejor lección de un punto de manera creativa, ya sea por medio de videos interactivos u otro material
- El mayor desacierto como logro superado

#### **4.6. Exploradores**



Recibe las innocoins estipuladas en las reglas generales siempre que el porcentaje de satisfacción supere el 80%. En cada piso el jugador debe realizar la encuesta de percepción para efectuar la liquidación, gana los cinco puntos siempre que todos los exploradores den más del 80% en percepción

#### 4.7. Retos de piso

- Planeación del trabajo
- Cómo establecer los requisitos de mi proyecto
- Cómo determino el impacto que mi proyecto pueda generar en el medio ambiente, que incluye el ámbito social
- El prototipo es producto del trabajo con expertos y partes interesadas
- Trabajo en equipo

#### Habilidades

- Liderazgo
- Comunicación
- La capacidad conceptual experimental.
- La sensibilidad estética y creativa.
- La responsabilidad ética, humanística, ambiental y social.
- La capacidad de plantear, analizar y resolver problemas complejos.
- Trabajo en equipo.

Fecha de entrega del prototipo semana 10.

### PISO 5

#### 5.1 Entregables

- Prototipo validado con el cliente y partes interesadas
- Plan de negocios preliminar
- Estrategia publicitaria cautivadora
- Pitch para la selección de los mejores (pitch de piso)

Componentes pregunta esencial	Cargo dentro del equipo				
	CFO	CTO	COO	CMO	CCO
Canvas modelo de negocio	X		X	X	X
Propuesta de valor, encaje	X	X	X	X	X
Investigación de mercado	X			X	
Validación prototipo cliente	X		X		
Análisis de viabilidad	X	X	X	X	X

Campaña publicitaria	X	X	X	X	X
----------------------	---	---	---	---	---

NOTA: Los cargos darán cuenta de los argumentos de cada uno de los criterios de la tabla anterior.

5.2 El pitch de piso debe dar cuenta de:

- Modelo de negocio y propuestas de valor, encaje de acuerdo a los clientes.
- Análisis de la retroalimentación del cliente de acuerdo con la solución presentada, validación del prototipo por parte de los clientes y expertos.
- Investigación del mercado, propuesta económica de participación en el mercado, análisis de la competencia si la hay.
- Análisis de viabilidad técnica, económica y ambiental. Análisis costo beneficio.
- Propuesta de valor transmitida a través de una campaña publicitaria.

5.3.. Al igual que en cada piso se evaluará cada equipo de acuerdo con la siguiente tabla:

REF.	ACTIVIDADES	PV	OBSERVACIONES
1	Entregables de piso		
2	Certificados GIMMICK	10	
3	Certificados especiales	5	
4	Desarrollo de habilidades	5	
5	Modelo de Negocio y propuesta de valo	5	
6	Formulación del prototipo	5	
7	Exploradores en el proyecto	5	
8	Retos adicionales	5	
8	Inversión	5	
9	Aliados	5	

5.4. Plan de trabajo para cumplir los entregables de piso

ACTIVIDAD	FECHA DE ENTREGA	RESPONSABLE

### **Entregables de piso semana 1**

- mejoras del prototipo con respecto a su funcionalidad,
- análisis de cómo sería el modelo de negocios,
- cuál es la propuesta de valor. (apoyarse en los canvas de modelo de negocios y propuesta de valor),
- pitch de piso

### **Entregables de piso semana 2**

- Análisis de mi competencia, análisis de mi mercado, clientes potenciales, compañía que se parecen a la mía y de las cuales puedo rescatar modelos para la introducción al mercado de mi producto.
- Validación técnica de mi prototipo.

### **Entregables de piso semana 3**

- Prototipo en ajustes finales, (cumple con lo planeado, cumple las expectativas de mis clientes y partes interesadas). es funcional y valida la solución a través de los conceptos teóricos.
- Análisis de viabilidad técnico económica, legal y ambiental.

### **Entregables de piso semana 4**

- Comunicación de mi solución, cómo puedo llamar la atención de mis clientes, como debe ser mi campaña publicitaria, cuales son los elementos claves que quiero comunicar. cómo comunico. (campaña publicitaria creativa, llamativa, inspiradora).

### **5.5. Puntos de victoria**

Se entregan 1 estrellas cuando:

- Prototipo validado a la luz de la teoría y debe cumplir con lo planeado, cumple en lo mínimo con las expectativas de los clientes y las partes interesadas, la co-creación y la convergencia son poco evidentes.
- Si entiendo que hice mal y que me hizo falta puedo presentar mejoras para la siguiente versión. (planteamiento de estas).
- Entendimiento vago del impacto que causa mi solución y tengo claro qué necesito para implementarla
- Trabajar con los clientes y expertos en la optimización de mi propuesta final.

- Definir qué tan importante es la competencia para mí y que rescato de ellos para mi propuesta

Se entregan 2 estrellas cuando:

- Prototipo validado a la luz de la teoría y debe cumplir con los planeado, cumplir con las expectativas de los clientes de forma suficiente y las partes interesadas, la co-creación y la convergencia deben ser evidentes.
- Si entiendo que hice mal y que me hizo falta puedo presentar mejoras para la siguiente versión. (planteamiento de estas).
- Entendimiento suficiente del impacto que causa mi solución y tengo claro qué necesito para implementarla
- Trabajar con los clientes y expertos en la optimización de mi propuesta final.
- Definir qué tan importante es la competencia para mi y que rescato de ellos para mi propuesta

Se entregan 3 estrellas cuando:

- Prototipo validado a la luz de la teoría y debe cumplir con los planeado y cumplir con las expectativas de los clientes y las partes interesadas, la co-creación y la convergencia deben ser evidentes.
- Si entiendo que hice mal y que me hizo falta puedo presentar mejoras para la siguiente versión. (planteamiento de estas).
- Entendimiento total del impacto que causa mi solución y tengo claro qué necesito para implementarla
- Trabajar con los clientes y expertos en la optimización de mi propuesta final.
- Definir qué tan importante es la competencia para mi y que rescato de ellos para mi propuesta

## 5.6. Certificados especiales

### **Puntos individuales**

Se entregan puntos individuales por:

- Evaluación de mi rol en esta etapa del juego. ¿participé lo suficiente?, qué me hizo falta.
- ¿Cómo puedo ser mejor en la construcción de mi proyecto, mi empresa y el trabajo con mi equipo?
- Me conocen mis interlocutores. ¿Qué dirán ellos de mí?

## 5.7. Exploradores

Recibe las innocoins estipuladas en las reglas generales siempre que el porcentaje de satisfacción supere el 80%. En cada piso el jugador debe realizar la encuesta de percepción para efectuar la liquidación, gana los cinco puntos siempre que todos los exploradores den más del 80% en percepción

## 5.8 Reto de piso

- Soy capaz de transmitirle a los clientes el valor de mi solución
- Mido el impacto ambiental de mi solución.
- ¿Cuál es el beneficio de la implementación de mi proyecto?, se compensa con los costos de fabricarlo y colocarlo en operación?
- Engancho con mis clientes, y los fidelizo
- ¿Cómo puedo hacer orquestación?

### **Habilidades**

- Liderazgo
- Comunicación
- La capacidad conceptual experimental.
- La sensibilidad estética y creativa.
- La responsabilidad ética, humanística, ambiental y social.
- La capacidad de plantear, analizar y resolver problemas complejos.
- Trabajo en equipo.

Fecha de entrega del prototipo semana 14

## **PISO 6**

### **6.1. Entregables**

- Pitch final
- Prototipo final
- Página web

Incluye:

- El pitch incluye todos los temas tratados en los pisos anteriores
- El prototipo cumple con las especificaciones establecidas
- La página web contiene la información del proyecto, junto con el video promocional, los actores involucrados, descripción del problema y su solución, junto con los documentos técnicos que los respaldan

### **Entregables de piso semana 1**

- Validación de la solución
- El pitch final
- Prototipo terminado

### **Entregables de piso semana 2**

- Página web con el trabajo durante el semestre

### **Puntos de victoria**

Se entregan 1 estrellas cuando:

- La idea se comunica usando muy pocas técnicas para hacerla atractiva, entendible y que cautive al interlocutor.

- Si no fue tan satisfactorio, cómo lo puedo mejorar para lograr el objetivo, presentar una propuesta mejorada. No se hicieron muchas mejoras para lograr el objetivo.
- ¿Mi prototipo funciona? ¿A mis clientes les gusta mi propuesta, cumple con los requisitos? si no, qué puedo hacer para mejorarlo.
- Mi página es interactiva, buena calidad audiovisual, tengo muchos comentarios de apoyo, tengo buenas retroalimentaciones.
- Presento propuesta para los puntos sugeridos por mis interlocutores en la página para mejorar.

Se entregan 2 estrellas cuando:

- La idea se comunica usando algunas técnicas para hacerla más atractiva, entendible y que cautive al interlocutor.
- Si no fue tan satisfactorio, cómo lo puedo mejorar para lograr el objetivo, presentar una propuesta mejorada. Las mejoras fueron las justas para lograr el objetivo
- ¿Mi prototipo funciona? ¿A mis clientes les gusta mi propuesta, cumple con los requisitos? si no, qué puedo hacer para mejorarlo.
- Mi página es interactiva, buena calidad audiovisual, tengo muchos comentarios de apoyo, tengo buenas retroalimentaciones.
- Presento propuesta para los puntos sugeridos por mis interlocutores en la página para mejorar.

Se entregan 3 estrellas cuando:

- La idea se comunica usando varias técnicas para hacerla más atractiva, entendible y que cautive al interlocutor.
- Si no fue tan satisfactorio, cómo lo puedo mejorar para lograr el objetivo, presentar una propuesta mejorada. Las mejoras, aparte de cumplir los objetivos, agregaron valor a la idea.
- ¿Mi prototipo funciona? ¿A mis clientes les gusta mi propuesta, cumple con los requisitos? si no, qué puedo hacer para mejorarlo.
- Mi página es interactiva, buena calidad audiovisual, tengo muchos comentarios de apoyo, tengo buenas retroalimentaciones.
- Presento propuesta para los puntos sugeridos por mis interlocutores en la página para mejorar.

### **Puntos individuales**

Se entregan puntos individuales por:

- ¿Cumplí mi rol a cabalidad, cuál fue el mejor rol que desempeñé? ¿Cómo lo haría mejor la próxima vez?
- ¿Cómo mis conocimientos aportaron al resultado de mi equipo, presentar evidencias claras?
- ¿Qué aprendí de todo este proceso? (presentar de manera creativa)

### **Reto de piso**

- Comunicación eficaz

### **Habilidades**

- Liderazgo
- Comunicación
- La capacidad conceptual experimental.
- La sensibilidad estética y creativa.
- La responsabilidad ética, humanística, ambiental y social.
- La capacidad de plantear, analizar y resolver problemas complejos.
- Trabajo en equipo.

Fecha de entrega semana 16

#### **Ideas participantes reunión 24/08/2021**

- Cambiar la narrativa de una meramente administrativa a una más lúdica (no usar "el que cumpla las reglas").
- 
- Premiar el proceso de prueba y error de los estudiantes.
- 
- Que al final se cree una empresa que pueda ser transada en el motor accionario (vale n cantidad de acciones) y que se comporte como una empresa real, con la posibilidad de quebrar.
- 
- Se propone dar libertad a los jugadores para que sugieran metodologías alternativas para llevar a cabo su proyecto.
- 
- Poder hacer un prototipo producto del pensamiento lateral, en el que se puedan usar los materiales disponibles (pueden ser reciclados).
- 
- Que cada integrante pueda aportar lo que aprendió en la múltiple oferta o en los webinarios, para componer la base de conocimientos del equipo.
- 
- Evaluar el proceso de aprendizaje, mediante la propuesta de retos como la construcción de una cercha, sin la obligación de una calificación.
- 
- Periódicamente, que se cambien los roles en el equipo, para que todos los integrantes puedan aprender sobre las funciones que cumplen los roles. En cada ciclo de rotación de roles, se puede evaluar el desempeño de cada uno; la evaluación la puede hacer algún integrante, al cual se le asigna el rol de evaluador (sería un nuevo rol).

- Cuando se haya creado una empresa dentro del juego, los integrantes de esa empresa pueden hacer videos motivacionales para el resto de los jugadores. En cada etapa del juego pueden mostrar los avances en video.
- Crear una base de datos en la que se tenga registro de las herramientas útiles para superar los retos de cada piso. Esta base de datos será alimentada por los jugadores para disposición de otros jugadores. Alimentar la base de datos otorga N cantidad de InnoKoins. Los aportes a la base de datos serán rankeados por los demás jugadores dependiendo de la utilidad, ya sea por medio de likes u otra expresión de aprecio.