* **Há um público alvo bem específico?** R: Sim, o plano de negócio 1 e o 2 tem um público de alvo especificado no plano de negócios.
* **Foram identificadas necessidades não atendidas?** R: sim, somente o 1 tem uma necessidade não atendida bem explicada, específica e de fácil compreensão. A 2 também tem, porém não está bem explicada pois não deu um foco na importância nesse sentido.
* **Os benefícios do produto/serviço satisfazem claramente essas necessidades?** R: Os dois satisfazem as necessidades de forma clara, entretanto o 1 se sobressai em comparação ao 2.
* **Os dados apresentados sobre o mercado e expectativa de vendas têm consistência e credibilidade (ou se mostra como um "achismo")?** R: Os dois contêm gráficos e referencias de credibilidade, como dados, textos e tabelas para ilustrar seu ponto de vista.
* **São apresentadas estratégias claras de marketing?** R: O número 1 tem uma estratégia clara especificada no documento com referências e análises de perfil e uma tabela ilustrar o objetivo. Já o 2 não tem uma estratégia de marketing bem definida, não existe pontos que dão confiança no que vai ser feito.
* **O melhor entre os dois planos claramente é o plano 1, sendo muito mais conciso e detalhado de fácil entendimento em relação ao 2.**