

Equipo: La Caja

Criterios de Evaluación		!	!		Observaciones
Clara definición del specific user - customer / specific problem. Problem / Solution Fit. "El usuario - cliente específico": ¿Quién es? ¿Cuál es el tamaño de ese mercado? (¿a nivel local? ¿a nivel global?) "El problema específico": ¿Por qué es este un problema importante a resolver y cómo afecta al usuario - cliente final?			X		No es clara la definición del problema, ni la solución
Alto impacto en el público escogido y definición de las métricas escogidas para medirlo.				X	No hay clara definición de las métricas para medirlo ni es claro el impacto
Propuesta de Valor Única e Innovación del proyecto. Aspectos innovadores y originales propuestos. Cómo la solución presentada se diferencia de las ya existentes y cómo le agrega valor al usuario - cliente (salsa secreta).			X		La idea es buena pero la solución no fue clara para mí
Prototipo y Percepción de usuarios / clientes Presencia y calidad de las principales características del proyecto en el prototipo. Pertinencia desde el punto de vista del usuario / cliente (entrevistas con usuarios / clientes). Evidencia de "engagement" de usuarios / clientes.				X	Difícil convencer a la gente q' use la aplicación. No veo suficientes valores agregados
VEREDICTO			X		

Jurado: María Isabel Mejía

Pedagogías?

Equipo: La Caja

Criterios de Evaluación		!	!		Observaciones
Clara definición del specific user - customer / specific problem. Problem / Solution Fit. "El usuario - cliente específico": ¿Quién es? ¿Cuál es el tamaño de ese mercado? (¿a nivel local? ¿a nivel global?) "El problema específico": ¿Por qué es este un problema importante a resolver y cómo afecta al usuario - cliente final?			✓		Por qué piensan que conservar es la competencia
Alto impacto en el público escogido y definición de las métricas escogidas para medirlo.		✓			
Propuesta de Valor Única e Innovación del proyecto. Aspectos innovadores y originales propuestos. Cómo la solución presentada se diferencia de las ya existentes y cómo le agrega valor al usuario - cliente (salsa secreta).		✓			
Prototipo y Percepción de usuarios / clientes Presencia y calidad de las principales características del proyecto en el prototipo. Pertinencia desde el punto de vista del usuario / cliente (entrevistas con usuarios / clientes). Evidencia de "engagement" de usuarios / clientes.			✓		Cómo van a hacer para que la gente saba los materiales
VEREDICTO		✓			

Jurado: John Alexis Guerra Gómez

Equipo: Goover

Criterios de Evaluación		!	!		Observaciones
Clara definición del specific user - customer / specific problem. Problem / Solution Fit. "El usuario - cliente específico": ¿Quién es? ¿Cuál es el tamaño de ese mercado? (¿a nivel local? ¿a nivel global?) "El problema específico": ¿Por qué es este un problema importante a resolver y cómo afecta al usuario - cliente final?				X	No queda claro cual es el Problema cual es la solución
Alto impacto en el público escogido y definición de las métricas escogidas para medirlo.			X		
Propuesta de Valor Única e Innovación del proyecto. Aspectos innovadores y originales propuestos. Cómo la solución presentada se diferencia de las ya existentes y cómo le agrega valor al usuario - cliente (salsa secreta).			X		
Prototipo y Percepción de usuarios / clientes Presencia y calidad de las principales características del proyecto en el prototipo. Pertinencia desde el punto de vista del usuario / cliente (entrevistas con usuarios / clientes). Evidencia de "engagement" de usuarios / clientes.			X		No se dio información de donde se lievan los indicadores
VEREDICTO					

Jurado: Julian

Equipo: Greaver (La Caja)

Criterios de Evaluación		!	!		Observaciones
Clara definición del specific user - customer / specific problem. Problem / Solution Fit. "El usuario - cliente específico": ¿Quién es? ¿Cuál es el tamaño de ese mercado? (¿a nivel local? ¿a nivel global?) "El problema específico": ¿Por qué es este un problema importante a resolver y cómo afecta al usuario - cliente final?				X	No es claro el problema que atacan
Alto impacto en el público escogido y definición de las métricas escogidas para medirlo.			X		
Propuesta de Valor Única e Innovación del proyecto. Aspectos innovadores y originales propuestos. Cómo la solución presentada se diferencia de las ya existentes y cómo le agrega valor al usuario - cliente (salsa secreta).		X			Tiene componentes potencialmente innovadores que pueden potenciar mejorar el proyecto
Prototipo y Percepción de usuarios / clientes Presencia y calidad de las principales características del proyecto en el prototipo. Pertinencia desde el punto de vista del usuario / cliente (entrevistas con usuarios / clientes). Evidencia de "engagement" de usuarios / clientes.				X	
VEREDICTO			X		

Jurado: John Ruiz

Equipo: LA CAJA (THE BOX)

Criterios de Evaluación		!	!		Observaciones
Clara definición del specific user - customer / specific problem. Problem / Solution Fit. "El usuario - cliente específico": ¿Quién es? ¿Cuál es el tamaño de ese mercado? (¿a nivel local? ¿a nivel global?) "El problema específico": ¿Por qué es este un problema importante a resolver y cómo afecta al usuario - cliente final?		X			SOLO MERCADO COLOMBIANO? NO FUE CLARA LA DEFINICIÓN DEL PROBLEMA X
Alto impacto en el público escogido y definición de las métricas escogidas para medirlo.			X		
Propuesta de Valor Única e Innovación del proyecto. Aspectos innovadores y originales propuestos. Cómo la solución presentada se diferencia de las ya existentes y cómo le agrega valor al usuario - cliente (salsa secreta).		X			
Prototipo y Percepción de usuarios / clientes Presencia y calidad de las principales características del proyecto en el prototipo. Pertinencia desde el punto de vista del usuario / cliente (entrevistas con usuarios / clientes). Evidencia de "engagement" de usuarios / clientes.				X	
VEREDICTO			X		

Jurado: MIGUEL MENDOZA