RÚBRICA DE CALIFICACIÓN

OMEGALAB 2025

GRUPO NOVA EAFIT

**Proceso de Evaluación OmegaLab - Versión Oficial**

**Principio General**

Cada equipo tendrá **libertad estratégica** para **decidir qué aspectos de su solución destacar** en el **pitch de 5 minutos**.  
El objetivo es que los participantes **elijan inteligentemente** los elementos que **marcan su diferenciación** frente a otros equipos, aprovechando su tiempo al máximo.

**Durante la Presentación (Pitch de 5 minutos)**

* Cada equipo realizará un **pitch oral + visual** (diapositivas o video corto).
* **En esos 5 minutos**, los participantes **deberán enfocarse en evidenciar aquello que consideren su mayor fortaleza**:
  + La innovación técnica
  + La experiencia de usuario
  + La propuesta de valor
  + La estrategia de adopción
  + O cualquier otro aspecto que los haga sobresalir.
* **No se exige cubrir absolutamente todos los criterios** en la exposición oral. **Lo importante es persuadir, diferenciarse y emocionar** en el corto tiempo disponible.

**Documentos de Apoyo Durante la Evaluación**

Mientras los equipos presentan:

* **Los jurados tendrán acceso directo al resumen ejecutivo** (1 página), donde podrán leer de forma rápida:
  + Problema
  + Objetivo
  + Público objetivo
  + Solución propuesta
  + Valor diferencial
* **Paralelamente**, si un jurado desea profundizar en aspectos específicos, **podrá consultar los documentos adicionales alojados en el repositorio de GitHub** del equipo, tales como:
  + Código fuente (programación)
  + Mockups de diseño
  + Modelos de negocio
  + Análisis de validación de usuarios
  + Estrategias de mercadeo
  + Análisis de riesgos

*👉* **El uso del GitHub es optativo para los jurados:** ellos decidirán si desean inspeccionar más detalles según lo que el equipo despierte en su interés.

**🎯 Rúbrica de Desarrollo (Desarrollo Técnico) – 25%**

| **Criterio** | **Descripción Técnica** | **Indicadores de Alto Desempeño** |
| --- | --- | --- |
| **Funcionalidad General** | Capacidad del prototipo para ejecutar las funcionalidades esenciales definidas en la propuesta. | Sistema estable, flujos principales operativos, respuesta adecuada en escenarios de prueba. |
| **Calidad de Código** | Estructura, organización, eficiencia y comprensión del código fuente. | Código modular, documentado, adaptable a cambios futuros. |
| **Selección Tecnológica** | Pertinencia técnica de herramientas, frameworks o plataformas usadas. | Tecnologías coherentes con los objetivos, justificadas en funcionalidad, escalabilidad o eficiencia. |
| **Nivel de Innovación Técnica** | Inclusión de técnicas o enfoques novedosos en la resolución de problemas técnicos. | Soluciones originales o mejoras sustanciales frente a métodos tradicionales. |

**🎨 Rúbrica de Diseño (Experiencia de Usuario e Identidad Visual) – 25%**

| **Criterio** | **Descripción Técnica** | **Indicadores de Alto Desempeño** |
| --- | --- | --- |
| **Usabilidad y Accesibilidad** | Facilidad de navegación, comprensión intuitiva y accesibilidad inclusiva del producto. | Interfaz clara, flujos lógicos, mínima curva de aprendizaje, cumplimiento básico de principios de accesibilidad. |
| **Consistencia Visual** | Coherencia gráfica, alineación estética con el propósito y público objetivo. | Identidad visual definida, patrones consistentes, armonía entre forma y función. |
| **Interacción Emocional** | Capacidad de la solución para generar conexión emocional o empatía en el usuario. | Microinteracciones positivas, mensajes amigables, sensaciones de acompañamiento y apoyo. |
| **Creatividad en el Diseño** | Originalidad en elementos visuales, estructura o experiencia de usuario. | Propuestas visualmente distintivas o innovadoras, adaptadas a la naturaleza del reto. |

**📈 Rúbrica de Mercadeo (Validación de Usuarios y Estrategia de Adopción) – 25%**

| **Criterio** | **Descripción Técnica** | **Indicadores de Alto Desempeño** |
| --- | --- | --- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Análisis del Público Objetivo** | **Definición clara del perfil de usuario, basado en datos, necesidades y comportamientos.** | **Segmentación precisa, identificación de “pain points” reales, empatía demostrada.** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Estrategia de Comercialización y Canales** | **Plan de acceso al mercado utilizando medios físicos y digitales, coherente con el público.** | **Uso de canales adecuados, multicanalidad estratégica, claridad en mecanismos de llegada al usuario.** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Estrategia de Presupuesto y Costos** | **Cálculo realista de los costos involucrados en el desarrollo y comercialización del producto o servicio.** | **Inclusión y justificación de costos de producción, personal, marketing, capacitaciones, maquinaria (si aplica).** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Modelo de Precios y Proyección Financiera** | **Definición de precios tentativos, estimación de rentabilidad y tiempo para generar ingresos.** | **Rangos de precios coherentes, curva simple de rentabilidad estimada, justificación clara de los valores propuestos.** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Estrategia de Marketing en Redes Sociales** | **Diseño de una propuesta inicial de posicionamiento, campañas y tono de comunicación en plataformas digitales.** | **Plan básico de marketing en redes (Instagram, TikTok, LinkedIn, etc.), coherente con el público objetivo, creatividad en formatos y mensajes.** |

**🧠 Rúbrica de Administración (Modelo de Negocio y Gestión Estratégica) – 25%**

| **Criterio** | **Descripción Técnica** | **Indicadores de Alto Desempeño** |
| --- | --- | --- |
| **Procesos de Toma de Decisiones** | Estructura y argumentación de las decisiones estratégicas tomadas durante el desarrollo. | Decisiones basadas en datos, análisis de viabilidad y discusión colaborativa. |
| **Claridad de la Propuesta de Valor** | Definición y justificación del valor que ofrece el proyecto al mercado. | Valor diferenciado y bien articulado en función del problema detectado. |
| **Estructura del Modelo de Negocio** | Coherencia, viabilidad económica y escalabilidad de la solución propuesta. | Modelo alineado con la solución, con proyecciones razonables de adopción y crecimiento. |
| **Análisis de Riesgos y Contingencias** | Identificación de vulnerabilidades y estrategias de mitigación de riesgos. | Plan de riesgos que contemple fallos técnicos, de mercado o de implementación. |