BASES DE LA CONVOCATORIA EKOS STARTUP SUMMIT 2021

1. Antecedentes

Grupo Ekos tiene más de dos décadas de experiencia brindando información especializada e innovadora para el desarrollo empresarial y del emprendimiento. Entrega información y soluciones diferenciadas y de alto valor a los empresarios de Ecuador mediante sus medios de comunicación y eventos especializados.

2. Objetivo de la convocatoria

El principal objetivo de la convocatoria es identificar y reconocer a los mejores emprendimientos digitales del país. En base a las postulaciones se generará el ranking: Digital Startups Ecuador 2021, que será publicado en los diferentes canales de comunicación de EKOS y DATTA.

3. ¿Quiénes pueden aplicar?

A. Personas naturales mayores de 18 años de edad o personas jurídicas, nacionales o extranjeras con residencia en Ecuador.

B. Emprendimientos con menos de 5 años de vida (desde 2017) y menos de 5 millones de dólares en ventas anuales.

C. Emprendimientos como idea de negocio y emprendimientos en marcha.

4. Causales de rechazo de la postulación

- No entregar la información solicitada dentro de los plazos establecidos para la convocatoria.
- Haber remitido información falsa o adulterada (total o parcialmente).
- Llenar de manera incompleta o inadecuada la información solicitada en la convocatoria.
- Que la propuesta no esté alineada a la convocatoria.

5. Fechas y postulación

Para obtener toda la información de la convocatoria, deberán ingresar a la página web https://ekoseventos.com/startup-summit-quito

El periodo de postulación se inicia desde las 17h00 horas del 19 de agosto hasta las 23h59 horas del 20 de septiembre de 2021.

6. **Etapas del proceso**

Una vez cerrada la convocatoria, los postulantes pasarán por dos etapas para identificar a los Mejores Emprendimientos Digitales de Ecuador 2021

● Primera fase:

Recepción y evaluación de postulaciones y selección de los 20 mejores emprendimientos.

El comité de EKOS, verificará la información proporcionada por el postulante y el cumplimiento de los requisitos. En caso de existir inconsistencias el comité evaluador contactará el emprendimiento y solicitar subsanar la observación.

Criterios de evaluación Primera Fase

Los proyectos postulados serán evaluados según el siguiente Modelo:

INNOVATION & PURPOSE DRIVEN STARTUPS:

1. **CHAMPION-TEAM FIT #1**
   - 1.1 Champion Emprendedor
   - 1.2 Equipo Competente
   - 1.3 Champion-Team FIT #1
2. **PROBLEM-RELEVANCE FIT #2**
   - 2.1 Problema/Necesidad
   - 2.2 Mercado & Segmento
   - 2.3 Relevancia
   - 2.4 Problem-Relevance FIT #2
3. **SOLUTION-PROBLEM-MARKET FIT #3**
   - 3.1 Solución Creativa
   - 3.2 Propósito Sostenible
   - 3.3 Producto Mínimo Viable PMV (Idea de Negocio)

     Producto (Emprendimiento en Marcha)
   - 3.4 Solution-Problem-Market FIT #3
4. **KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4**
   - 4.1 Marca
   - 4.2 Lean Production

4.3 Canales de Distribución

4.4 Client Relationship

4.5 Key Process-Solution FIT #4

5. **VALUE-PITCH FIT #5**

5.1 Generación de Valor

5.2 Video Pitch

5.3 Value-Pitch Fit #5

La evaluación de los emprendimientos en la primera fase será realizada por un comité conformado por ejecutivos de Grupo Ekos, liderado por Mauricio Morillo Wellenius, Co-fundador de Ekos y fundador de EmprendeYa. El detalle de la metodología de evaluación y calificación se encuentra en el anexo #1.

Los 20 emprendimientos mejor evaluados son calificados para participar en el EKOS STARTUP SUMMIT con 1 stand durante el evento. De entre los 20 mejores emprendimientos el comité escogerá los 10 Top emprendimientos para participar en el Pitch Competition en durante el evento Ekos Digital Business Summit, en vivo.

● Segunda fase:

Los 20 Emprendimientos seleccionados participarán con 1 stand en el STATRUP SUMMIT y los 10 mejor evaluados también participarán en el PITCH COMPETITION.

Los 20 emprendimientos mejor evaluados serán notificados del 1 al 4 de octubre para coordinar su participación en el stand gratuito. Los 20 emprendimientos incluyen emprendimientos en IDEA de NEGOCIO, así como emprendimientos EN MARCHA.

En el caso de que un emprendimiento no desee participar del stand, será reemplazado por otro emprendimiento según su calificación.

El jurado calificador del PITCH COMPETITION estará compuesto por 3 emprendedores exitosos en Ecuador.

Los nombres de los jueces serán conocidos con 1 mes de anticipación y serán publicados en las redes sociales del evento: @RevistaEkos y @DattaEC.

Criterios Segunda Fase
PITCH COMPETITION

El PITCH (4 minutos) será evaluado por el jurado bajo las siguientes consideraciones:

- **Problema/necesidad:** Claridad sobre el problema relevante identificado.
- **Solución Creativa:** Solución integral enfocada en resolver el problema.
- **Innovación del Producto/Servicio:** Grado de innovación del producto.
- **Modelo de Negocio:** Presentar la manera de generar valor.
- **Presentación del Pitch:** Presentación efectiva, manejo del tiempo, calidad de

la presentación, claridad y energía al exponer.

- **Potencial de Crecimiento:** Escalabilidad del proyecto.
- **Equipo:** Grado de Competencias del líder del emprendimiento y su equipo.

7. **Notificación**

Se notificará hasta el 4 de octubre de 2021 a los emprendedores seleccionados mediante correo electrónico.

8. **Fechas y postulación**

El periodo de postulación es el 19 de agosto hasta el 20 de septiembre del 2021.

9. **Cronograma del proceso**

Las fechas a considerar en la presente convocatoria son las siguientes:

ACTIVIDADES	**FECHAS**
Lanzamiento de la convocatoria	19 de agosto
Convocatoria Abierta / Recepción de postulaciones	Desde el 19 de agosto al 20 de Septiembre
Notificación sobre la evaluación a los emprendimientos postulantes	Desde el 1 hasta el 4 de Octubre Octubre
Participación de 20 Emprendimientos con Stand	26 al 27 de Octubre
Participación de 10 emprendimientos finalistas del PITCH	26 de Octubre de 2021

10. **Premios**

A continuación, se detallan los premios y su valor.

PRIMER LUGAR:

PREMIO	**CANTIDAD**	**VALOR (USD)**
ESTADÍA EN GALÁPAGOS DE 4 NOCHES EN UN BARCO DEL GRUPO METROPOLITAN TOURING PARA 2 PERSONAS.	1	3000
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	2 PÁGINAS	2400
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	2 PÁGINAS	1200
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES EKOS	4 POSTS (1 POR RED)	800
CONTENIDO PATROCINADO EN EKOS TODAY	VIDEO NOTA DE 30"	1200
REVISTA DATTA	2 PÁGINAS	2100
PUBLIREPORTAJE PORTAL DATTA	2 PÁGINAS	800

PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES DATTA	4 POSTS (1 POR RED)	750
CONTENIDO PATROCINADO EN DATTA NEWS	VIDEO NOTA DE 30"	700
STAND FÍSICO EN EVENTO	1	$2.000,00
TOTAL		**$14.950,00**

SEGUNDO LUGAR:

PREMIO	**CANTIDAD**	**VALOR (USD)**
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	1 PÁGINA	1500
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	1 PÁGINAS	1000
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES EKOS	4 POSTS (1 POR RED)	800
REVISTA DATTA	1 PÁGINA	1400
PUBLIREPORTAJE PORTAL DATTA	1 PÁGINA	850
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES DATTA	4 POSTS (1 POR RED)	750
STAND FÍSICO EN EVENTO	1	$2.000,00
TOTAL		**$8.300,00**

TERCER LUGAR:

PREMIO	**CANTIDAD**	**VALOR (USD)**
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	1 PÁGINA	1500
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	1 PÁGINAS	1000
REVISTA DATTA	1 PÁGINA	1400
PUBLIREPORTAJE PORTAL DATTA	1 PÁGINA	700
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES DATTA	4 POSTS (1 POR RED)	750
STAND FÍSICO EN EVENTO	1	2.000,00
TOTAL		**$7.350,00**

CUARTO A DÉCIMO LUGAR:

PREMIO	**CANTIDAD**	**VALOR (USD)**
PRESENCIA DE STARTUP EN RANKING EN REVISTA EKOS		800
PRESENCIA DE STARTUP EN RANKING EN PORTAL EKOS		500
STAND FÍSICO EN EVENTO	1	2.000,00
PRESENTACIÓN DE STARTUP EN PITCH COMPETITION ANTE JURADO ESPECIALIZADO	1	500,00
TOTAL		**3.800,00**

ONCEAVO A VEINTEAVO LUGAR:

PREMIO	CANTIDAD	VALOR (USD)
PRESENCIA DE STARTUP EN RANKING EN REVISTA EKOS		800
PRESENCIA DE STARTUP EN RANKING EN PORTAL EKOS		500
BOOTH FÍSICO EN EVENTO	1	1.000,00
TOTAL		**2.300,00**

Organiza

GRUPO Ekos



ANEXO 1

EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN IDEA DE NEGOCIO

POSTULACIÓN EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN IDEA DE NEGOCIO

	CHAMPION-TEAM FIT #1			
	1.1	**1.2**	**1.3**	**2.1**
	CHAMPION EMPRENDEDOR	**EQUIPO COMPETENTE**	**FIT #1**	**PROBLEMA**
DEFINICIÓN	El Champion Emprendedor es el líder del emprendimiento.	Equipo competente se refiere al equipo de responsables de los principales procesos del emprendimiento que acompañan al Champion Emprendedor.	El CHAMPION-TEAM FIT #1 es la manera de complementarse del líder y su equipo para emprender.	El Problema/Necesidad consiste en una declaración sobre una insatisfacción consciente o inconsciente existente en un mercado específico.
DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO	Currículum Vitae (CV) que demuestre la experiencia del líder en las cuatro competencias: Emprendimiento, Mercado, Innovación y Sostenibilidad. El CV deberá ser evidente en respaldar la experiencia como emprendedor, en el mercado del emprendimiento, en procesos de innovación y sostenibilidad. .	Currículum Vitae (CV) de cada miembro del equipo en el cargo/proceso, en las tres competencias: Cargo, Mercado e Innovación. El número de miembros del equipo es decisión de cada emprendimiento. El CV de cada miembro deberá ser evidente en respaldar la experiencia en el cargo, en el mercado e innovación.	No se requiere un documento adicional.	Documento con un detallado sustento del Problema/Necesidad para poder determinar la existencia de la insatisfacción en el mercado específico donde se participará. El sustento se basa en observaciónes, investigaciónes o tendencias entre otras metodologías que permiten concluir en la exiistencia de un Problema/Necesidad.
EXTENSIÓN DEL DOCUMENTO	Documento word con CV de máximo dos páginas.	Documento word con los cv´s tendrán de máximo de dos páginas cada uno.	N/A	Documento word en hasta 100 palabras.
CRITERIO DE EVALUACIÓN	Se evalua la experiencia del Champion en las siguientes competencias: 1. Experiencia como emprendedor. 2. Experiencia en el mercado en el que participará el emprendimiento. 3. Experiencia en innovación 4. Experiencia en sostenibilidad.	Se evalua la experiencia de cada uno de los responsables en las siguientes competencias: 1. Experiencia en el tipo de cargo. 2. Experiencia en el mercado en el que participará el emprendimiento 3. Experiencia en procesos de innovación	Se evalua como el Champion Emprendedor y el Equipo se complementan y forman un equipo que esté en condiciones multidisciplinarias para enfrentar el reto de llevar a cabo el emprendimiento.	Se evalua el sustento y calidad del análisis para respaldar la identificación del problema/necesidad en un mercado específico.
PUNTAJE	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
ESCALA DE EVALUACIÓN	0 puntos Sin experiencia del CHAMPION	0 puntos Sin experiencia del EQUIPO	0 puntos Ningún FIT #1	0 puntos PROBLEMA nada estructurado
1 PUNTOS	1 puntos Muy poca experiencia del CHAMPION (1 año)	1 puntos Muy poca experiencia del EQUIPO (1 año)	1 puntos Algo de FIT #1	1 puntos PROBLEMA muy poco estructurado
2 PUNTOS	2 puntos Reducida experiencia del CHAMPION (2 años)	2 puntos Reducida experiencia del EQUIPO(2 años)	2 puntos Insuficiente FIT #1	2 puntos PROBLEMA algo estructurado
3 PUNTOS	3 puntos Mediana experiencia del CHAMPION (3 años)	3 puntos Mediana experiencia del EQUIPO (3 años)	3 puntos Buen FIT #1	3 puntos PROBLEMA bien estructurado
4 PUNTOS	4 puntos Importante experiencia del CHAMPION (4 años)	4 puntos Importante experiencia del EQUIPO (4 años)	4 puntos Muy buen FIT #1	4 puntos PROBLEMA muy bien estructurado
5 PUNTOS	5 puntos Mucha experiencia del CHAMPION (5 años)	5 puntos Mucha experiencia del EQUIPO (5 años)	5 puntos Excelente FIT #1	5 puntos PROBLEMA excelentemente estructurado

PROBLEM-RELEVANCE FIT #2			SOLUTI	
2.2	2.3	2.4	3.1	3.2
CUANTIFICACIÓN MERCADO & SEGMENTO	RELEVANTE	FIT #2	SOLUCIÓN INNOVADORA	PROPÓSITO SOSTENIBLE
La cuantificación es establecer en US$ el monto total anual del mercado en el cuál se tiene interés. Dentro del mercado establecer en US$ el monto total anual del segmento de mercado en el cuál se quiere participar. En caso que el mercado sería totalmente nuevo se debe igualmente estimar su cuantificación por medio de proyecciones.	La relevancia se sustenta en el potencial cuantificado del semento de mercado en el cual se quiere participar o desarrollar.	El PROBLEMA-RELEVANTE FIT #2 refleja el entendimiento del problema/necesidad de un mercado cuantificado y su potencial de crecimiento.	Es una solución única para resolver de manera nueva y diferente el problema/necesidad identificado. Esta solución debe ser diferente a todo lo ofertado en el mercado.	Es la razón de ser de la existencia del emprendimiento más allá de su objetivo de negocio.
Documento con investigación de mercado que respalde las cuantificaciones. Adicionalmente establecer los siguientes montos: 1. US$ monto total anual del mercado 2. US$ monto total anual del semento de mercado.	Documento que respalde la proyección de crecimiento del segmento de mercado para los próximos 5 años. Establecer el % de crecimiento esperado promediado anual para los próximos 5 años en el segmento de mercado.	No se requiere un documento adicional.	Documento que describa la solución orientada a resolver el problema/necesidad de manera diferente a lo ofertado en el mercado.	Documento que describa el propósito del emprendimiento como se relacona a la idea de negocio e identifique el o los ODS's (objetivos de desarrollo sostenible) que pretende impactar.
Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 200 palabras.	N/A	Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 100 palabras.
Se evalua los sustentos para respaldar la estimación de los montos anuales tanto para el mercado total como para el segmento de mercado donde espera participar el emprendimiento. Los sustentos pueden ser fuentes estadísticas, datos de mercado, ventas de empresas, estimaciones u otras técicas de investigación. Si el mercado y/o el segmento de mercado es totalmente nuevo se debe igualmente estimarlos.	Se evalua la relevancia por medio del crecimiento esperado (%) promedio para los próximos 5 años del segmento de mercado donde se pretende emprender. La evaluación también incluye la calidad de los sustentos para el crecimiento propuesto.	Se evalua la importancia del problema/necesidad, el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.	Se evalua en que medida la Solución está direccionada a resolver el problema/necesidad de manera eficiente y diferente aL resto del mercado en el que se deseaparticipar. Se debe respaldar en qué medida la solución es diferente a las ofertas en el mercado donde se participará.	Se evalua la auténticidad y capacidad inspiradora del propósito alineado a la idea de negocio y su factibilidad de ejecución durante la ejecución del emprendimiento. El propósito debe estar orientado en uno o algunos ODS's (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos CUANTIFICACIONES nada respaldadas	0 puntos Segmento nada RELEVANTE (no crece)	0 puntos Ningún FIT #2	0 puntos SOLUCIÓN sin potencial innovador	0 puntos PROPÓSITO sin ningún impacto
1 puntos CUANTIFICACIONES muy poco respaldadas	1 puntos Segmento poco RELEVANTE (5% anual)	1 puntos Algo de FIT #2	1 puntos SOLUCIÓN con muy poco potencial innovador	1 puntos PROPÓSITO con muy poco potencial de impacto
2 puntos CUANTIFICACIONES algo respaldadas	2 puntos Segmento algo RELEVANTE (10% anual)	2 puntos Insuficiente FIT #2	2 puntos SOLUCIÓN con algún potencial innovador	2 puntos PROPÓSITO con algún potencial de impacto
3 puntos CUANTIFICACIONES bien respaldadas	3 puntos Segmento RELEVANTE (20% anual)	3 puntos Buen FIT #2	3 puntos SOLUCIÓN con potencial innovador	3 puntos PROPÓSITO con potencial de impacto
4 puntos CUANTIFICACIONES muy bien respaldadas	4 puntos Segmento muy RELEVANTE (30% anual)	4 puntos Muy buen FIT #2	4 puntos SOLUCIÓN con mucho potencial innovador	4 puntos PROPÓSITO con mucho potencial de impacto
5 puntos CUANTIFICACIONES excelentemente respaldadas	5 puntos Segmento extremadamente RELEVANTE (más del 50% anual)	5 puntos Excelente FIT #2	5 puntos SOLUCIÓN con gran potencial innovador	5 puntos PROPÓSITO con gran potencial de impacto

ON-PROBLEM FIT #3		KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4		
3.3	3.4	4.1	4.2	4.3
PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)	FIT #3	MARCA	LEAN PRODUCTION	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
El Producto Mínimo Viable PMV es una versión real del producto/servicio desarrollado con las principales funcionalidades y características de la solución que pretende resolver el problema.	El SOLUTION-PROBLEM FIT #3 es una validación de la solución por medio del Producto Mínimo Viable con potenciales clientes que tienen el Problema/necesidad.	La MARCA para esta convocatoria está constituida con el nombre, el logo, eslogan, valores, atributos y la visión.	LEAN PRODUCCIÓN es la manera eficiente de adquirir recursos y transformarlos para producir el producto.	En los CANALES DE DISTRIBUCIÓN se establece la manera que se llegará al cliente. El emprendimiento puede hacer uso de varios canales o ninguno según su estrategia.
Documento o repressentación del PMV que puede ser : Imágenes reales del aplicativo/software Video explicativo/software Demo del aplicativo/software o Primera versión del aplicativo/software	Documento que contenga el proceso de validación que respalde el interés de los potenciales clientes en requerir la Solución para resolver su problema. El proceso de validación requiere lo siguiente: 1. PMV 2. Base de datos de clientes potenciales 3. Presentación de la Solución 4. Tabulación y análisis de resultados Se debe concluir con el porcentaje (%) de intensión de compra de los potenciales clientes.	Documento que describa los siguientes componentes de la marca: 1. Nombre 2. Logo (representación gráfica) 3. Eslogan 4. Los valores de la Marca 5. Atributos funcionales y emocionales 6. Visión	Documento que permita visualizar la manera de gestionar los recursos y transformarlos. Se debe incluir los costos de producción. Es opcional presentar un diagrama del proceso productivo.	Documento que respalde el uso o no de canales de distribución externos. Se debe establecer los costos de distribución con canales externos o directo. Es opcional presentar un diagrama de distribución.
Adjuntar PMV	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.
Se evalua como el PMV está alineado a resolver el problema. Adicionalmente se evalua cuan atractiva es su conceptualización de usabilidad para poder ser considerado por un cliente potencial.	Se evalua el proceso de la validación realizado y sus resultados. Es importante el proceso realizado y sustentar cada paso. Se requiere el respaldo de la data generada en la validación como soporte del porcentaje (%) de clientes con interés de compra.	Se evalua que cada uno de los componentes de la MARCA sean consistentes con la SOLUCIÓN para el segmento de mercado definido y que agregen una identidad única dentro del mercado.	Se evalua la eficiencia productiva del emprendimiento y sus costos.	Se evalua el sustento para el uso o no de canales de distribución y sus costos asociados.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos PMV nada alineado a la Solución	0 puntos Ningún FIT #3 (0%)	0 puntos Mala MARCA	0 puntos LEAN PRODUCTION nada eficiente	0 puntos DISTRIBUCIÓN nada eficiente
1 puntos PMV poco alineado a Solución	2 puntos Algo de FIT #3 (entre el 1 y el 10%)	1 puntos Deficiente MARCA	1 puntos LEAN PRODUCTION poco eficiente	1 puntos DISTRIBUCIÓN poco eficiente
2 puntos PMV parcialmentealineado con la Solución	4 puntos Insuficiente FIT #3 (entre el 11y el 30%)	2 puntos Regular MARCA	2 puntos LEAN PRODUCTION algo eficiente	2 puntos DISTRIBUCIÓN parcialmentealineado con la So
3 puntos PMV alineado con la Solución	6 puntos Buen FIT #3 (entre el 31 y el 50%)	3 puntos Buena MARCA	3 puntos LEAN PRODUCTION eficiente	3 puntos DISTRIBUCIÓN eficiente
4 puntos PMV muy alideado con la Solución	8 puntos Muy buen FIT #3 (entre el 51 y 75%)	4 puntos Muy buena MARCA	4 puntos LEAN PRODUCTION muy eficiente	4 puntos DISTRIBUCIÓN muy eficiente
5 puntos PMV alineado se manera excepcional a la Solución	10 puntos Excelente FIT #3 (más del 75%)	5 puntos Excelente MARCA	5 puntos LEAN PRODUCTION excepcionalmente eficiente	5 puntos DISTRIBUCIÓN excepcionalmente eficiente

		VALUE-PITCH FIT #5			PUNTAJE TOTAL MÁXIMO
4.4		5.1	5.2	5.3	
CLIENT RELATIONSHIP	FIT #4	GENERACIÓN DE VALOR	VIDEO PITCH	FIT #5	
El CLIENT RELATIONSHIP incluye las actividades antes de la compra (mercadeo y comunicación), durante la compra (ventas) y luego de la compra (fidelización).	El KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4 es la manera de gestionar los procesos clave en el emprendimiento com la marca, lean production, canales de distribución y client relationship. Estos procesos se estructuran de manera directa a la solución planteada.	La GENERACIÓN DE VALOR es la cuantificación del resultado de la operación del emprendimiento. El VALOR será la suma de los excedentes antes de trabajadores e impuestos para los primeros 5 años de operación del emprendimiento. Los excedentes son el resultado de restar de los ingresos los costos y gastos. Hablamos de exedentes para incluir tanto a los emprendimientos de lucro como lo de no lucro.	El PITCH es una presentación resumida de lo más importante sobre el emprendimiiento dirigido a una audiencia.	El VALUE-PITCH FIT #5 es la adecuada articulacón del valor cuantificado de lo que se proyecta que genere y la presentación integral del emprendimiento.	
Documento que determine las actividades clave durante: 1. Antes de la compra 2.Durante la compra 3. Luego de la compra Incluir los gastos de mercadeo y comerciales. Es opcional presentar un diagra del customer journey.	No se requiere un documento adicional.	Documento con las proyecciones financieras de cinco años del emprendimiento con todos los respectivos respaldos. El documento debe contener como mínimo los siguientes rubros anualizados para los primeros cinco años de operación: 1. Ingresos 2. Costos 3. Gastos de Venta, administrativos y otros 4. Excedente	El Pitch será en formato video y deberá contener la información más importante presentada en esta aplicación más la información adicional que consideren relevante. Se da libertad en que formato y tecnología se utiliza para el pitch.	No se requiere un documento adicional.	
Documento word de hasta 300 palabras.	N/A	Documento excel.	Video de máximo 5 minutos.	N/A	
Se evalua la asertividad de las actividades clave presentadas para antes de la compra, durante la compra y después de la compra.	Se evalua como los procesos clave están alineados a la solución y entre si.	Se evalua la consistencia de las proyecciones. El VALOR (suma de los excedentes de la proyección de los primeros 5 años de operación) será comparado con el VALOR presentado por todos los participantes es el PITCH.	Se evalua la manera concreta y profesional de presentar la información del emprendimiento. También se evalua la energía de la presentación así como la consistencia de presentar un emprendimiento innovador y viable.	Se evalua la manera de articular la capacidad de generar valor así como presentar de manera potente el emprendimiento en un corto video.	
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 10 puntos	Sobre 5 puntos	
0 puntos CLIENT RELATIONSHIP nada gestionado	0 puntos Ningún FIT #4	0 puntos El VALOR no tiene sustentos	0 puntos No se presentó el PITCH	0 puntos Ningún FIT	
1 puntos CLIENT RELATIONSHIP poco gestionado	1 puntos Algo de FIT #4	1 puntos Muy bajo VALOR (en el primer quintil)	2 puntos Baja calidad de PITCH	1 puntos Algo de Fit	**SOBRE 100 PUNTOS**
2 puntos CLIENT RELATIONSHIP parcialment gestionado	2 puntos Insuficiente FIT #4	2 puntos Bajo VALOR (en el segundo quintil)	4 puntos Mediana calidad de PITCH	2 puntos Insuficiente Fit	
3 puntos CLIENT RELATIONSHIP gestionado	3 puntos Buen FIT #4	3 puntos Buen VALOR (en el tercer quintil)	6 puntos Buen PITCH	3 puntos Buen Fit	
4 puntos CLIENT RELATIONSHIP muy bien gestionado	4 puntos Muy buen FIT #4	4 puntos Muy buen VALOR (ent el cuarto quintil)	8 puntos Muy buen Video PITCH	4 puntos Muy buen Fit	
5 puntos CLIENT RELATIONSHIP excepcionalmente gestionado	5 puntos Excelente FIT #4	5 puntos Excelente VALOR (en el quintil más alto)	10 puntos Excelente Video PITCH	5 puntos Excelente Fit	



ANEXO 1

EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN MARCHA

POSTULACIÓN EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN MARCHA

	CHAMPION-TEAM FIT #1			
	1.1	1.2	1.3	2.1
	CHAMPION EMPRENDEDOR	EQUIPO COMPETENTE	FIT #1	PROBLEMA
DEFINICIÓN	El Champion Emprendedor es el líder del emprendimiento.	Equipo competente se refiere al equipo de responsables de los principales procesos del emprendimiento que acompañan al Champion Emprendedor.	El CHAMPION-TEAM FIT #1 es la manera de complementarse del líder y su equipo para emprender.	El Problema/Necesidad consiste en una declaración sobre una insatisfacción consciente o inconsciente existente en un mercado específico.
DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO	Currículum Vitae (CV) que demuestre la experiencia del líder en las cuatro competencias: Emprendimiento, Mercado, Innovación y Sostenibilidad. El CV deberá ser evidente en respaldar la experiencia como emprendedor, en el mercado del emprendimiento, en procesos de innovación y sostenibilidad. .	Currículum Vitae (CV) de cada miembro del equipo en el cargo/proceso, en las tres competencias: Cargo, Mercado e Innovación. El número de miembros del equipo es decisión de cada emprendimiento. El CV de cada miembro deberá ser evidente en respaldar la experiencia en el cargo, en el mercado e innovación.	No se requiere un documento adicional.	Documento con un detallado sustento del Problema/Necesidad para poder determinar la existencia de la insatisfacción en el mercado específico donde se participará. El sustento se basa en observaciónes, investigaciónes o tendencias entre otras metodologías que permiten concluir en la exiistencia de un Problema/Necesidad.
EXTENSIÓN DEL DOCUMENTO	Documento word con CV de máximo dos páginas.	Documento word con los cv´s tendrán de máximo de dos páginas cada uno.	N/A	Documento word en hasta 100 palabras.
CRITERIO DE EVALUACIÓN	Se evalua la experiencia del Champion en las siguientes competencias: 1. Experiencia como emprendedor. 2. Experiencia en el mercado en el que participará el emprendimiento. 3. Experiencia en innovación 4. Experiencia en sostenibilidad.	Se evalua la experiencia de cada uno de los responsables en las siguientes competencias: 1. Experiencia en el tipo de cargo. 2. Experiencia en el mercado en el que participará el emprendimiento 3. Experiencia en procesos de innovación	Se evalua como el Champion Emprendedor y el Equipo se complementan y forman un equipo que esté en condiciones multidisciplinarias para enfrentar el reto de llevar a cabo el emprendimiento.	Se evalua el sustento y calidad del análisis para respaldar la identificación del problema/necesidad en un mercado específico.
PUNTAJE	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
ESCALA DE EVALUACIÓN	0 puntos Sin experiencia del CHAMPION	0 puntos Sin experiencia del EQUIPO	0 puntos Ningún FIT #1	0 puntos PROBLEMA nada estructurado
1 PUNTOS	1 puntos Muy poca experiencia del CHAMPION (1 año)	1 puntos Muy poca experiencia del EQUIPO (1 año)	1 puntos Algo de FIT #1	1 puntos PROBLEMA muy poco estructurado
2 PUNTOS	2 puntos Reducida experiencia del CHAMPION (2 años)	2 puntos Reducida experiencia del EQUIPO(2 años)	2 puntos Insuficiente FIT #1	2 puntos PROBLEMA algo estructurado
3 PUNTOS	3 puntos Mediana experiencia del CHAMPION (3 años)	3 puntos Mediana experiencia del EQUIPO (3 años)	3 puntos Buen FIT #1	3 puntos PROBLEMA bien estructurado
4 PUNTOS	4 puntos Importante experiencia del CHAMPION (4 años)	4 puntos Importante experiencia del EQUIPO (4 años)	4 puntos Muy buen FIT #1	4 puntos PROBLEMA muy bien estructurado
5 PUNTOS	5 puntos Mucha experiencia del CHAMPION (5 años)	5 puntos Mucha experiencia del EQUIPO (5 años)	5 puntos Excelente FIT #1	5 puntos PROBLEMA excelentemente estructurado

PROBLEM-RELEVANCE FIT #2			SOL	
2.2	2.3		3.1	3.3
CUANTIFICACIÓN MERCADO & SEGMENTO	RELEVANTE	FIT #2	SOLUCIÓN INNOVADORA	PROPÓSITO SOSTENIBLE
La cuantificación es establecer en US$ el monto total anual del mercado en el cuál se tiene interés. Dentro del mercado establecer en US$ el monto total anual del segmento de mercado en el cuál se quiere participar. En caso que el mercado sería totalmente nuevo se debe igualmente estimar su cuantificación por medio de proyecciones.	La relevancia se sustenta en el potencial cuantificado del semento de mercado en el cual se quiere participar o desarrollar.	El PROBLEM-RELEVANCE FIT #2 refleja el entendimiento del problema/necesidad de un mercado cuantificado y su potencial de crecimiento.	Es una solución única para resolver de manera nueva y diferente el problema/necesidad identificado. Esta solución debe ser diferente a todo lo ofertado en el mercado.	Es la razón de ser de la existencia del emprendimiento más allá de su objetivo de negocio.
Documento con investigación de mercado que respalde las cuantificaciones. Adicionalmente establecer los siguientes montos: 1. US$ monto total anual del mercado 2. US$ monto total anual del semento de mercado.	Documento que respalde la proyección de crecimiento del segmento de mercado para los próximos 5 años. Establecer el % de crecimiento esperado promediado anual para los próximos 5 años en el segmento de mercado.	No se requiere un documento adicional.	Documento que describa la solución orientada a resolver el problema/necesidad de manera diferente a lo ofertado en el mercado.	Documento que describa el propósito del emprendimiento como se relacona a la idea de negocio e identifique el o los ODS's (objetivos de desarrollo sostenible) que pretende impactar.
Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 200 palabras.	N/A	Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 100 palabras.
Se evalua los sustentos para respaldar la estimación de los montos anuales tanto para el mercado total como para el segmento de mercado donde espera participar el emprendimiento. Los sustentos pueden ser fuentes estadísticas, datos de mercado, ventas de empresas, estimaciones u otras técicas de investigación. Si el mercado y/o el segmento de mercado es totalmente nuevo se debe igualmente estimarlos.	Se evalua la relevancia por medio del crecimiento esperado (%) promedio para los próximos 5 años del segmento de mercado donde se pretende emprender. La evaluación también incluye la calidad de los sustentos para el crecimiento propuesto.	Se evalua la importancia del problema/necesidad, el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.	Se evalua en que medida la Solución está direccionada a resolver el problema/necesidad de manera eficiente y diferente aL resto del mercado en el que se deseaparticipar. Se debe respaldar en qué medida la solución es diferente a las ofertas en el mercado donde se participará.	Se evalua la auténticidad y capacidad inspiradora del propósito alineado a la idea de negocio y su factibilidad de ejecución durante la ejecución del emprendimiento. El propósito debe estar orientado en uno o algunos ODS's (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos CUANTIFICACIONES nada respaldadas	0 puntos Segmento nada RELEVANTE (no crece)	0 puntos Ningún FIT #2	0 puntos SOLUCIÓN sin potencial innovador	0 puntos PROPÓSITO sin ningún impacto
1 puntos CUANTIFICACIONES muy poco respaldadas	1 puntos Segmento poco RELEVANTE (5% anual)	1 puntos Algo de FIT #2	1 puntos SOLUCIÓN con muy poco potencial innovador	1 puntos PROPÓSITO con muy poco potencial de impacto
2 puntos CUANTIFICACIONES algo respaldadas	2 puntos Segmento algo RELEVANTE (10% anual)	2 puntos Insuficiente FIT #2	2 puntos SOLUCIÓN con algún potencial innovador	2 puntos PROPÓSITO con algún potencial de impacto
3 puntos CUANTIFICACIONES bien respaldadas	3 puntos Segmento RELEVANTE (20% anual)	3 puntos Buen FIT #2	3 puntos SOLUCIÓN con potencial innovador	3 puntos PROPÓSITO con potencial de impacto
4 puntos CUANTIFICACIONES muy bien respaldadas	4 puntos Segmento muy RELEVANTE (30% anual)	4 puntos Muy buen FIT #2	4 puntos SOLUCIÓN con mucho potencial innovador	4 puntos PROPÓSITO con mucho potencial de impacto
5 puntos CUANTIFICACIONES excelentemente respaldadas	5 puntos Segmento extremadamente RELEVANTE (más del 50% anual)	5 puntos Excelente FIT #2	5 puntos SOLUCIÓN con gran potencial innovador	5 puntos PROPÓSITO con gran potencial de impacto

.UTION-PROBLEM FIT #3		KEY PROCESS-SOLUTION FIT #		
3.4		4.1	4.2	4.3
DISEÑO DE PRODUCTO	FIT #3	MARCA	LEAN PRODUCTION	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
El Producto es una versión real de la solución desarrollado con las principales funcionalidades y características para resolver resolver el problema.	El SOLUTION-PROBLEM FIT #3 es una validación de la solución al generar tracción con ventas del Producto a clientes que tienen el Problema/necesidad.	La MARCA para esta convocatoria está constituida con el nombre, el logo, eslogan, valores, atributos y la visión.	LEAN PRODUCCIÓN es la manera eficiente de adquirir recursos y transformarlos para producir el producto.	En los CANALES DE DISTRIBUCIÓN se establece la manera que se llegará al cliente. El emprendimiento puede hacer uso de varios canales o ninguno según su estrategia.
Documento o repressentación del Producto que puede ser : Imágenes reales del aplicativo/software Video explicativo/software Demo del aplicativo/software o Primera versión del aplicativo/software	Documento que contenga el proceso de validación respaldado con las ventas en US$ durante el primer año de operación comercial del emprendimiento.	Documento que describa los siguientes componentes de la marca: 1. Nombre 2. Logo (representación gráfica) 3. Eslogan 4. Los valores de la Marca 5. Atributos funcionales y emocionales 6. Visión	Documento que permita visualizar la manera de gestionar los recursos y transformarlos. Se debe incluir los costos de producción. Es opcional presentar un diagrama del proceso productivo.	Documento que respalde el uso o no de canales de distribución externos. Se debe establecer los costos de distribución con canales externos o directo. Es opcional presentar un diagrama de distribución.
Adjuntar PRODUCTO DISEÑADO	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.
Se evalua como el Producto está alineado a resolver el problema. Adicionalmente se evalua cuan atractiva es su conceptualización de usabilidad para poder ser considerado por un cliente potencial.	Se evalua el proceso de la validación realizado y el volumen de ventas generado dentro del segmento de mercado.	Se evalua que cada uno de los componentes de la MARCA sean consistentes con la SOLUCIÓN para el segmento de mercado definido y que agregen una identidad única dentro del mercado.	Se evalua la eficiencia productiva del emprendimiento y sus costos.	Se evalua el sustento para el uso o no de canales de distribución y sus costos asociados.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos PRODUCTO nada alineado a la Solución	0 puntos Ningún FIT	0 puntos Mala MARCA	0 puntos LEAN PRODUCTION nada eficiente	0 puntos DISTRIBUCIÓN nada eficiente
1 puntos PRODUCTO poco alineado a Solución	1 puntos Algo de FIT	1 puntos Deficiente MARCA	1 puntos LEAN PRODUCTION poco eficiente	1 puntos DISTRIBUCIÓN poco eficiente
2 puntos PRODUCTO parcialmentealineado con la Solución	2 puntos Insuficiente FIT	2 puntos Regular MARCA	2 puntos LEAN PRODUCTION algo eficiente	2 puntos DISTRIBUCIÓN parcialmentealineado con la Solució
3 puntos PRODUCTO alineado con la Solución	3 puntos Buen FIT	3 puntos Buena MARCA	3 puntos LEAN PRODUCTION eficiente	3 puntos DISTRIBUCIÓN eficiente
4 puntos PRODUCTO muy alideado con la Solución	4 puntos Muy buen FIT	4 puntos Muy buena MARCA	4 puntos LEAN PRODUCTION muy eficiente	4 puntos DISTRIBUCIÓN muy eficiente
5 puntos PRODUCTO alineado se manera excepcional a la Solución	5 puntos Excelente FIT	5 puntos Excelente MARCA	5 puntos LEAN PRODUCTION excepcionalmente eficiente	5 puntos DISTRIBUCIÓN excepcionalmente eficiente

#4		VALUE-PITCH FIT #5			PUNTAJE TOTAL MÁXIMO
4.4		5.1	5.2	5.3	
CLIENT RELATIONSHIP	FIT #4	GENERACIÓN DE VALOR	VIDEO PITCH	FIT #5	
El CLIENT RELATIONSHIP incluye las actividades antes de la compra (mercadeo y comunicación), durante la compra (ventas) y luego de la compra (fidelización).	El KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4 es la manera de gestionar los procesos clave en el emprendimiento com la marca, lean production, canales de distribución y client relationship. Estos procesos se estructuran de manera directa a la solución planteada.	La GENERACIÓN DE VALOR es la cuantificación del resultado de la operación del emprendimiento. El VALOR será la suma de los excedentes antes de trabajadores e impuestos para los siguientes 5 años de operación del emprendimiento. Los excedentes son el resultado de restar de los ingresos los costos y gastos. Hablamos de exedentes para incluir tanto a los emprendimientos de lucro como lo de no lucro.	El PITCH es una presentación resumida de lo más importante sobre el emprendimiiento dirigido a una audiencia.	El -VALUE-PITCH FIT #5 es la adecuada articulacón del valor cuantificado de lo que se proyecta que genere el emprendimiento y la presentación integral del emprendimiento.	
Documento que determine las actividades clave durante: 1. Antes de la compra 2.Durante la compra 3. Luego de la compra Incluir los gastos de mercadeo y comerciales. Es opcional presentar un diagra del customer journey.	No se requiere un documento adicional.	Documento con las proyecciones financieras de cinco años del emprendimiento con todos los respectivos respaldos. El documento debe contener como mínimo los siguientes rubros anualizados para los primeros cinco años de operación: 1. Ingresos 2. Costos 3. Gastos de Venta, administrativos y otros 4. Excedente	El Pitch será en formato video y deberá contener la información más importante presentada en esta aplicación más la información adicional que consideren relevante. Se da libertad en que formato y tecnología se utiliza para el pitch.	No se requiere un documento adicional.	
Documento word de hasta 300 palabras.	N/A	Documento excel.	Video de máximo 5 minutos.	N/A	
Se evalua la asertividad de las actividades clave presentadas para antes de la compra, durante la compra y después de la compra.	Se evalua como los procesos clave están alineados a la solución y entre si.	Se evalua la consistencia de las proyecciones. El VALOR (suma de los excedentes de la proyección de los siguientes 5 años de operación) será comparado con el VALOR presentado por todos los participantes es el PITCH.	Se evalua la manera concreta y profesional de presentar la información del emprendimiento. También se evalua la energía de la presentación así como la consistencia de presentar un emprendimiento innovador y viable.	Se evalua la manera de articular la capacidad de generar valor así como presentar de manera potente el emprendimiento en un corto video.	
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 10 puntos	Sobre 5 puntos	
0 puntos CLIENT RELATIONSHIP nada gestionado	0 puntos Ningún FIT #4	0 puntos El VALOR no tiene sustentos	0 puntos No se presentó el PITCH	0 puntos Ningún FIT	
1 puntos CLIENT RELATIONSHIP poco gestionado	1 puntos Algo de FIT #4	1 puntos Muy bajo VALOR (en el primer quintil)	2 puntos Baja calidad de PITCH	1 puntos Algo de Fit	
2 puntos CLIENT RELATIONSHIP parcialment gestionado	2 puntos Insuficiente FIT #4	2 puntos Bajo VALOR (en el segundo quintil)	4 puntos Mediana calidad de PITCH	2 puntos Insuficiente Fit	**SOBRE 100 PUNTOS**
3 puntos CLIENT RELATIONSHIP gestionado	3 puntos Buen FIT #4	3 puntos Buen VALOR (en el tercer quintil)	6 puntos Buen PITCH	3 puntos Buen Fit	
4 puntos CLIENT RELATIONSHIP muy bien gestionado	4 puntos Muy buen FIT #4	4 puntos Muy buen VALOR (ent el cuarto quintil)	8 puntos Muy buen Video PITCH	4 puntos Muy buen Fit	
5 puntos CLIENT RELATIONSHIP excepcionalmente gestionado	5 puntos Excelente FIT #4	5 puntos Excelente VALOR (en el quintil más alto)	10 puntos Excelente Video PITCH	5 puntos Excelente Fit	