Todas las herramientas Editar Convertir Firma electrónica 01 Herr...loracion Iniciar sesión

HERRAMIENTA DE VALORACIÓN

Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante enfocar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos.
Los elementos contenidos en esta evaluación fueron:
1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1 OLIVIA JOHANNA NARVÁEZ GUN	OBSERVACIONES JURADO 2 Cristian Daza	OBSERVACIONES JURADO 3 JOHANA SÁNCHEZ
Lina Alexandra Valenzuela Pineda	1.090.047.830	LECHANTICI	78,67%	Complementaria en talleres, actualmente tiene validada la idea de negocio a través de una prueba mensual de $ 7.500.000. Recomendación: segmentación de mercados y perfil del cliente	La emprendedora demuestra conocimiento de su idea de negocio, además de tener identificado los canales de comercialización de su producto. Se recomienda profundizar en su producto mínimo viable y en la innovación que desea realizar en su producto	Es necesario definir las segmentos de mercado a atender utilizando variables de segmentación, se recomienda revisar plan de inversión
Daniela Torres Aguilar	1019113838	WATERLUM	88,67%	El nombre de fuentes destinatarias, con validación de mercado La emprendedora ya tiene ventas y definió su mercado objetivo Recomendación: proyección de la empresa, apertura de nuevos mercados	La emprendedora demuestra dominio de su idea de negocio, tiene claro el segmento de mercado actual atender, los competidores son bien definidos y sus finanzas demuestran además que tiene un avance considerable en el desarrollo de su idea de negocio	Cuenta con producto mínimo viable, tiene clara la problemática, solución y la oportunidad de mercado que tiene tanto en el ámbito local como internacional, es necesario definir claramente las segmentos de mercado a atender
Jonathan Vargas	1118476728	Producción y comercialización de productos lácteos saborizados congelados y listos para consumir	73,67%	La problemática del mercado Actualmente tiene ventas por valor de $ 10 y 15 millones representados en 10 mil unidades, donde el mercado esta en eventos y cafeterías	El emprendedor debe profundizar en poder caracterizar de manera amplia y detallada su producto mínimo viable, su factor Provador – diferenciador no es claro ni es claro además el uso que le dará a los recursos de Fondo Emprender	de pulirse, es necesario revisar variables de segmentación de mercado consumidor. Tiene bien definido el mercado institucional, cuenta con producto mínimo viable, es importante mencionar cifras y tendencias del sector.
Sergio Enrique Castiblanco Gonzalez	1013959348	Dos Hotel Pizzería Jirra	83,00%	Se Itunes El proyecto es de alojamiento rural , tiene identificados unos perfiles de clientes, sin embargo debe segmentar con mayor profundidad. El proyecto ya cuenta con	El emprendedor destaca su segmento de mercado, los canales de distribución y el uso de los recursos de Fondo Emprender ¿Alta inyección capital avanzar/proyecto	El emprendedor cuenta con la unidad productiva en funcionamiento
Luz Angelica Cuellar Bautista	1118317738	Restaurante Gourmet, comida tradicional e internacional	88,00%	Mínimo tiene competencias de diseño gráfico El proyecto es de restaurante en la ciudad de Bogotá con innovación por medio de dispositivos electrónicos	segmento de mercado, definición del problema relevante, competencia y el uso que le dirán a los recursos de Fondo Emprender. Su producto mínimo viable permite llegar a clientes actuales y potenciales	Se sugiere definir estrategias de mercadeo que garanticen el tamaño mercado del producto. Importante definir el impacto del factor de innovación que partes en el modelo de negocio
Hugo Manuel Herrera	4238349	CASA DEL TEATRO LA CARPA	98,00%	mercado objetivo del teatro. Actualmente desarrolla cursos de negocio en formación y espectáculos. Se tiene un portafolio de servicios consolidado	segmento de mercado, definición del problema relevante, competencia y el uso que le dirán a los recursos de Fondo Emprender. Su producto mínimo viable permite llegar a clientes actuales y potenciales	que muestran el potencial de mercado a nivel nacional, es importante validar y estimar la demanda en el contexto de Bogotá, importante definir estrategias claras que permitan incentivar la demanda de servicios culturales en el contexto regional.
Duran Andres Prado Arevalo	1118174173	PC KIDS	74,00%	unida por una habilidad familiar. Mantenía competencias blandas relevantes. Problemática: Huerfanía clara del sector enfocada en la sopa infantil enfocado en tablas y moda	El emprendedor destaca su segmento de mercado, los canales de distribución y el uso de los recursos de Fondo Emprender ¿Alta inyección capital avanzar/proyecto	la solución propuesta, es importante revisar el impacto/tiempos que sobre la unidad productiva tiene el hecho de asumir doble costo de envío del producto. Es importante definir de manera clara las estrategias que le van a permitir incrementar ventas en cada uni
Juan Carlos Leon Granadillos	94133367	BikeStudy	78,67%	seguridad de su información. Se cuenta con viabilidad de mercados y presentación clientes. Playa la tecnología. Se identifica competencia internacional y nacional. Cuenta con D	El emprendedor debe profundizar en poder caracterizar de manera amplia y detallada su producto mínimo viable, su factor Provador – diferenciador. Lo anterior, teniendo en cuenta que el cruce tecnología está en constante crecimiento e innovación	Importante ampliar la validación de mercado, es necesario fortalecer el análisis de la competencia. Se sugiere definir estrategias de comunicación y mercadeo claras.
Maribel Hernández Gutiérrez	51931951	TINTICO: Asesorías, consultoría y capacitación	63,33%	Se identifica la problemática desde la experiencia de la emprendedora como empresaria No se cuenta con clientes actualmente RECOMENDACIÓN	La emprendedora manifiesta que la idea de negocio aun no esta en marcha, aún que se actúa que poseen ventas en emprendimientos muy importante que la unidad productiva se encuentre funcionando para verificar antecedentes y trayectoria de la misma	segmento de mercado al cual están dirigidos sus servicios. Importante definir estrategias de diferenciación con respecto a la competencia. Importante incluir precios de validación de mercado. En el ecosistema del emprendimiento el Tolimense cuenta con entidades que
Carlos Mario Carvajal Villanueva	1118176186	Jeep & Sabor	88,00%	Dueña de picadería. Tiene una carta de producción validada en el mercado, ha ganado premios y reconocimientos por sus platos. Los platos tienen desarrollados por cultura familiar	Teniendo en cuenta aspectos fundamentales como segmento de mercado, canales de distribución, proyección de ventas, finanzas y la oportunidad de mercado que actualmente existe en su idea de negocio	cuenta con una amplia oferta de este tipo de gastronomía, se recomienda validar la problemática. Importante complementar la segmentación de mercado, con características claras de los segmentos a atender. Importante fortalecer el factor de innovación y factor
Diego Camilo Arias Leyton	1033480948	One Total Studio	78,33%	de audio. A 2020 han vendido 30 millones de pesos en Colombia, México, España y Puerto Rico Cuenta con un estudio en Medellín	El emprendedor destaca su segmento de mercado, los canales de distribución y el uso de los recursos de Fondo Emprender ¿Alta inyección capital avanzar/proyecto	esta dirigido, es importante definir estrategias de comunicación y publicidad claras que permitan incrementar las ventas que actualmente presenta la unidad productiva. Es necesario fortalecer el análisis de la competencia.
Angie Daniela Coronel Galindo	1026195108	Dulcería Unicrist	73,33%	Playa la idea de negocio El proyecto lleva un año de funcionamiento Actualmente tiene ventas de 8 millones	los recursos de Fondo Emprender ¿Alta inyección capital avanzar/proyecto. Se recomienda realizar la oportunidad de mercado para que identifique mejor las tendencias de crecimiento de su idea de negocio	innovación, para fortalecer el factor recomienda realizar formación, cursos cortos en el área de cocina. Realiza análisis de la competencia. Cuenta con producto mínimo viable, sin embargo se recomienda revisar el factor diferenciador ya que se encuentra en un
Sofia Margarita Caicedo Ordóñez	1087118167	LAS DELICIAS DE MI SOFI	93,00%	Tiene definido el mercado objetivo de materia prima, se cuenta con una carta de productos definida y técnicas para su elaboración. Identifica las relevantes del sector El proyecto tiene validación de mercado con participación en ferias, ventas virtuales	La emprendedora demuestra dominio de su idea de negocio, tiene claro el segmento de mercado actual atender, los competidores son bien definidos y sus finanzas demuestran además que tiene un avance considerable en el desarrollo de su idea de negocio	Cuenta un modelo de negocio claro, cuenta con experiencia en la actividad económica propuesta, define el segmento de mercado a atender, importante fortalecer el factor de innovación.
Juan Carlos Rengifo Delgadillo	1118063077	Partes Cafeteras, comercializadora de café de especialidad	8,00%	NO SE PRESENTO	El emprendedor no se presenta a la jornada de valoración	No se presento
Carmen Yicell Torres Fajardo	38995341	CREAM cosmetics	58,00%	PNT emprendedora campesina. Técnica en actividad del SENA Tiene experiencia en el sector belleza desempeñando diferentes cargos. Mercado objetivo: hombres La emprendedora conoce los proveedores RECOMENDACIONES Segmentar de forma específica el mercado objetivo enfocado a hombres Debe validar idea de negocio en el mercado Debe profundizar en aspectos de innovación Definir de manera clara las cifras del proyecto No se presento el equipo de trabajo a desarrollar	La emprendedora debe profundizar en el producto mínimo viable como aspecto fundamental que define el factor innovador y el factor diferenciador con respecto a su competencia. Aclara que su proyecto va dirigido a hombre, pero debe profundizar cual es su segmento de mercado como tal en cuanto a aspectos demográficos, psicográficos y aspectos conductuales. Además, la idea de negocio aun no esta en marcha y ella es importante para poder entender que la idea esté en marcha para validar experiencia y ventas	más detallado el segmento de mercado, solo menciona que va dirigido a hombres, es importante mencionar cifras específicas del sector que muestre la oportunidad de mercado. Es importante definir claramente cuales son los servicios a ofertar, el factor diferenciador, es necesario realizar un análisis de la competencia y definir factor diferenciador con respecto a la competencia, es necesario definir de forma clara la problemática y si menciona que hay poca oferta de servicios de belleza dirigido a hombres, es importante justificar este con cifras. Es necesario definir de forma clara estrategias de publicidad. No menciona de forma clara el portafolio de servicios. En la presentación es necesario mostrar cifras de plan de inversión. No cuenta con ventas validadas. Es importante definir el portafolio de servicios, no queda claro si son servicios
Diana Restrepo	1118486824	Pieza Books	88,00%	Tiene experiencia en diferentes editoriales y cuenta con una editorial propia Cuenta con un segmento de mercado y clientes actuales Ha logrado ventas por encima de los 60 millones	La emprendedora demuestra dominio de su idea de negocio, tiene claro el segmento de mercado actual atender, los competidores son bien definidos y sus finanzas demuestran además que tiene un avance considerable en el desarrollo de su idea de negocio	negocio, cuenta con viabilidad. Define claramente el segmento de mercado. Importante fortalecer el factor de innovación ya que no puede estar fundamentado en un servicio de viabilidad ya que por defecto se sobre entiende que la calidad debe ser una
Paola Vanessa Prada Cruz	28.535.412	elaboracion y distribucion de comida saludable	63,33%	Playa la idea del sector al mercado La emprendedora identifica la problemática, se relacionan cifras relevantes Se realiza una segmentación de mercado por edades	los recursos de Fondo Emprender ¿Alta inyección capital avanzar/proyecto. Se recomienda realizar la oportunidad de mercado para que identifique mejor las tendencias de crecimiento de su idea de negocio. Además, es importante tomar en cuenta género público dirig	validadas. La formación académica no esta relacionada con la idea de negocio. Plantea la propuesta de valor como atractiva de un producto cuya materia prima presenta poca oferta en la región, es importante definir una estrategia clara de apalancamiento. De