

REQUISITOS

- Ser chilenas o extranjeras domiciliadas en la región de Valparaíso, Chile y que hayan obtenido su residencia definitiva debidamente acreditada.
- Ser mayor de 18 años.
- Haber iniciado actividades de primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII); ya sea como persona natural o como persona jurídica, previo al 1 de octubre de 2023.
- Ser dueña o socia accionista mayoritaria del negocio.
- Tener ventas netas anuales (o proporcionales si tienes menos de un año de funcionamiento) inferiores a 300 UF en el último año calendario (septiembre 2022 a septiembre 2023).
- Que se comprometa a asistir a las mentorías.
- Que se comprometa a estar disponible ante los intentos de comunicación y notificaciones por parte de la organización del concurso, la que puede ser vía correo electrónico, llamada telefónica, WhatsApp u otro medio de comunicación.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterio	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación criterio
Problema u oportunidad que resuelve	Identificar cuál es el problema u oportunidad específica que pretende resolver, a quiénes les afecta (clientes/usuarios) y el potencial de mercado.	La postulante identifica cuál es el problema u oportunidad que pretende resolver, a quiénes afecta y el potencial de mercado en que se enfocará su producto/servicio.	4	30%
		La postulante identifica cuál es el problema u oportunidad que pretende resolver, a quiénes afecta, pero no identifica cuál es el potencial de mercado en que se enfocará su producto/servicio.	3	
		La postulante identifica cuál es el problema u oportunidad que pretende resolver, pero no identifica a quienes afecta y cuál es el potencial de mercado en que se enfocará su producto/servicio.	2	
		La postulante no identifica cuál es el problema u oportunidad que pretende resolver, a quiénes afecta y cuál es el potencial de mercado en que se enfocará su producto/servicio.	1	
Innovación	<p>Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio. Se favorecerá la creatividad, la originalidad y el grado de innovación de los productos, servicios, tecnologías y/o negocios.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	La postulante describe su elemento diferenciador e innovador para todos los tipos de clientes identificados.	4	30%
		La postulante describe su elemento diferenciador e innovador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.	3	
		La postulante solo menciona su elemento diferenciador e innovador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.	2	
		La postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador o innovador de su proyecto de negocio.	1	
Modelo de Negocios	Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios.	La postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.	4	20%
		La postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar a través de qué medios de pago los percibirá.	3	
		La postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	2	
		La postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	

criterio	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación criterio
Plan de Trabajo	Descripción de los objetivos y acciones clave para que el producto/servicio se entregue a los clientes/usuarios de acuerdo con el financiamiento entregado (ppto. 3 millones de pesos).	La postulante presenta un plan de trabajo claro en ámbitos técnicos para la creación de un prototipo, con coherencia con la metodología y objetivos, y es clara la ejecución presupuestaria.	4	15%
		La postulante presenta un plan de trabajo medianamente claro en ámbitos técnicos para la creación de un prototipo, con coherencia con la metodología y objetivos, pero no está clara la ejecución presupuestaria.	3	
		La postulante presenta un plan de trabajo poco claro en ámbitos técnicos para la creación de un prototipo.	2	
		La postulante presenta un plan de trabajo poco claro en ámbitos técnicos para la creación de un prototipo.	1	
Coherencia	Coherencia en el formulario, respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo.	Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.	4	5%
		Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.	3	
		Se puede observar un bajo nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.	2	
		No existe coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.	1	