

	CANVAS	EXCELENTE (5)	SUFICIENTE (4)	REGULAR (3)	DEFICIENTE(2)	MUY DEFICIENTE (1)	NO PRESENTÓ (0)	Suma
1. Detección de la necesidad	Explica la problemática o necesidad de manera clara y concreta.							
2. Justificación	Justifica la selección de la necesidad, menciona los motivos y beneficios que tendría el desarrollar el proyecto.							
3. Objetivos	El objetivo tiene congruencia con lo que propone o desarrolla del proyecto, muestra claridad y es concreto.							
4. Esquema gráfico de lienzo CANVAS	El modelo CANVAS es entendible y congruente con la justificación y los objetivos planteados.							
5. Segmentación	La descripción del segmento de mercado justifica la selección y desglosa los tipos de mercados a los cuales van a ir dirigidos así como las características del mismo.							
6. Propuesta de valor	La propuesta de valor menciona las siguientes características: La descripción del producto o servicio a ofrecer, puntualiza el elemento diferenciador que hace a su producto o servicio único, hace referencia del beneficio que tiene la Propuesta de Valor.							













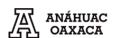






	CANVAS	EXCELENTE (5)	SUFICIENTE (4)	REGULAR (3)	DEFICIENTE(2)	MUY DEFICIENTE (1)	NO PRESENTÓ (0)	Suma
7. Canal de distribución	Hace referencia a la manera en cómo realizó la selección del canal así como los tipos de canales establecidos para el comercio y sus características de manera muy puntual.							
8. Relación con los clientes	Describe las categorías relacionadas con los segmentos de mercado. selecciona y sustenta el tipo de relación que va a tener con el cliente.							
9. Fuente de ingresos	Describe cómo van a pagar los clientes, los gastos que van a tener, determinación del precio, selecciona y explica las formas de generar fuentes de ingresos.							
10. Recursos clave	Describe cuáles son los recursos clave en cada una de las siguientes categorías: físicos, intelectuales, humanos y económicos.							
11. Actividades Clave	Categoriza las actividades clave - Describe cada una de las actividades clave - Identifica cuáles son las actividades clave que harán que el modelo de negocio funcione.							



















	CANVAS	EXCELENTE (5)	SUFICIENTE (4)	REGULAR (3)	DEFICIENTE(2)	MUY DEFICIENTE (1)	NO PRESENTÓ (0)	Suma
12. Alianzas clave	Describe y justifica el motivo (optimización y economía de escala, reducción de riesgos e incertidumbre, compra de determinados recursos y actividades) Menciona el tipo de alianzas que van a tener.							
13. Estructura de costos	Describe todos los costos a incurrir para que funcione el modelo de negocio. - Selecciona y desarrolla un modelo de costos de acuerdo con las siguientes categorías: según costos, según el valor, costos fijos, costos variables, economías de escala, economía de campo.							
14. Resultados	Muestra resultados totales o parciales fundamentados de manera coherente ó en caso de no tenerlos, redacta en una cuartilla sobre qué se espera obtener del proyecto, sustentar la viabilidad del proyecto describiéndolo desde el enfoque económico, social y sustentable.							



















CANVAS		EXCELENTE (5)	SUFICIENTE (4)	REGULAR (3)	DEFICIENTE(2)	MUY DEFICIENTE (1)	NO PRESENTÓ (0)	Suma
15. Prototipo o proyección de prototipo	Cuenta con: - El diseño del prototipo Describe el diseño del prototipo.							
					Suma Total			















