



SOCIAL Innomarathon | 2021

www.socialinnomarathon.org

Queremos que las postulaciones sean increíbles y tengan más oportunidades de pasar a la siguiente etapa.

Por eso te contamos aquí más detalles sobre los criterios de evaluación y qué preguntas son las más estratégicas para cumplir con la información.

Ten en cuenta lo que buscamos en cada pregunta.

Queremos que as inscrições sejam incríveis e tenham mais oportunidades de avançar para a próxima fase.

Por isso, informamos aqui mais detalhes sobre os critérios de avaliação e quais são as questões mais estratégicas para o cumprimento das informações.

Leve em consideração o que procuramos em cada questão.

Primera impresión

Es la información que será pública y la manera de presentarle al mundo (y a los evaluadores) el emprendimiento.

Video

Sube un vídeo a Youtube de máximo 2 minutos en el que nos presentes el emprendimiento y los elementos clave que propones para atender al reto.

Imágenes

Incluye imágenes de buena calidad sobre tu emprendimiento.

Descripción

Escribe una breve descripción sobre tu emprendimiento.

Primeira impressão

São as informações que serão públicas e a forma de apresentar o empreendimento ao mundo (e aos avaliadores).

Vídeo

Suba um vídeo no YouTube de no máximo 2 minutos em que você apresente a empresa e os elementos-chave que se propõe para enfrentar o desafio.

Imagens

Inclua imagens de boa qualidade sobre sua empresa.

Descrição

Escreva uma breve descrição sobre o seu negócio.

Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación son los elementos que guían a los evaluadores al momento de calificar las postulaciones. Si presentas tu emprendimiento teniendo en cuenta esto, seguro que destacará entre los otros.

En las siguientes diapositivas te contamos qué preguntas del formulario se relacionan con los criterios.

Critérios de avaliação

Os critérios de avaliação são os elementos que orientam os avaliadores na avaliação das inscrições. Se você apresentar sua empresa com isso em mente, ela certamente se destacará das demais.

Nos slides a seguir, mostraremos quais perguntas do formulário estão relacionadas aos critérios.

Match problema - solución (20%)

La propuesta contribuye al cumplimiento de alguno de estos 4 Objetivos de Desarrollo Sustentable: Fin de la pobreza. Hambre Cero, Educación de Calidad, Trabajo decente y crecimiento económico.

Preguntas que corresponden
a este criterio:



- 17. ¿A cuál desafío da solución tu emprendimiento?
- 18. Cuéntanos sobre la problemática específica a la que tu emprendimiento da solución
- 19. ¿Cómo resuelves esa problemática?*

*** Explica cuál es tu solución, cómo genera impacto y cuáles son tus beneficiados.**

Match problema – solução: (20%)

A proposta contribui para o cumprimento de qualquer um destes 4 Metas de Desenvolvimento Sustentável: Fim da pobreza. Fome Zero, Educação de Qualidade, Trabalho Decente e Crescimento Econômico.

Perguntas que correspondem
a este critério:



- 17. Qual o desafio que a sua empresa soluciona?
- 18. Conte-nos sobre o problema específico que sua empresa soluciona.
- 19. Como resolvem este problema?*

*** Explique qual é a sua solução, como ela gera impacto e quem são seus beneficiários.**

Tecnología (20%)

El emprendimiento usa tecnologías innovadoras como Internet de las Cosas, Big Data Analytics, Inteligencia Artificial, Robótica, Blockchain, Cloud Computing o aplica de una manera innovadora soluciones digitales para generar un impacto positivo en la sociedad o el medio ambiente.

Preguntas que corresponden a este criterio:



- 20. ¿Cómo tu emprendimiento usa la tecnología basada en herramientas digitales y/o gestión de datos para generar impacto?*

*** Enfócate en resaltar el uso innovador que le das a la tecnología basada en herramientas digitales y/o gestión de datos.**

Tecnologia (20%)

O empreendedorismo utiliza tecnologias inovadoras como Internet das Coisas, Big Data Analytics, Inteligência Artificial, Robótica, Blockchain, Cloud Computing ou aplica soluções digitais de forma inovadora para gerar um impacto positivo na sociedade ou no meio ambiente.

Perguntas que correspondem a este critério:



- 20. Como a sua empresa usa a tecnologia baseada em ferramentas digitais e / ou gerenciamento de dados para gerar impacto?*

*** Concentre-se em destacar o uso inovador que você dá à tecnologia baseada em ferramentas digitais e / ou gerenciamento de dados.**

Modelo de negocio (15%)

El modelo de negocio evidencia una visión sistémica del contexto en el que se desenvuelve, lo que le permite mantener un equilibrio entre la generación de ingresos y el impacto.

Preguntas que corresponden a este criterio:



- 15. Tu modelo de negocio es:
- 16. Explica cómo funciona tu modelo de negocio
- 21. ¿Tu producto o servicio ya está en el mercado?
- 21a. Queremos conocer el producto/servicio que manejas
- 21b. ¿Cuándo empezó a vender tu emprendimiento?
- 21c. En promedio (dólares) ¿cuánto vende tu emprendimiento mensualmente?

Modelo de negócio (15%)

O modelo de negócio apresenta uma visão sistêmica do contexto em que atua, o que permite manter um equilíbrio entre geração de renda e impacto.

Perguntas que correspondem a este critério:



- 15. O seu modelo de negócio é:
- 16. Explique como funciona o seu modelo de negócio.
- 21. O seu produto ou serviço já está no mercado?
- 21a. Queremos saber o produto / serviço que vocês oferecem.
- 21b. Quando você começou a vender seu negócio?
- 21c. Em média (dólares), quanto sua empresa vende por mês?

Fundador(a) (10%)

La experiencia del/la fundador/a es relevante, tanto para el desarrollo y crecimiento del emprendimiento.

Preguntas que corresponden a este criterio:



- 18. Cuéntanos sobre la experiencia que tienes como líder del emprendimiento

Fundador(a) (10%)

A experiência do fundador/a é relevante para o desenvolvimento e crescimento do empreendimento.

Perguntas que correspondem a este critério:



- 8. Conte-nos sobre a experiência que você tem como líder empreendedor.

Potencial B2B (20%)

El emprendimiento tiene potencial de ofrecer soluciones relevantes para otras empresas.

Preguntas que corresponden a este criterio:



- 15. Tu modelo de negocio es
- 16. Explica cómo funciona tu modelo de negocio.
- 16a. ¿Cómo podrías adaptar tu modelo para ofrecer tus productos o servicios a otras empresas/negocios/organizaciones? ¿Qué cambios tendrías que hacer en tu modelo actual?*

*** Recuerda mencionar tu segmento de mercado, el tipo de relación que tienes con tus clientes, los canales que utilizas, tus actividades, recursos y aliados clave, tus fuentes de ingresos y estructura general de costos.**

Potencial B2B (20%)

O empreendimento tem potencial para oferecer soluções relevantes para outras empresas.

Perguntas que correspondem a este critério:



- 15. O seu modelo de negócio é:
- 16. Explique como funciona o seu modelo de negócio.
- 16a. Como você poderia adaptar seu modelo para oferecer seus produtos ou serviços a outras empresas / negócios / organizações? Que mudanças você teria que fazer em seu modelo atual?*

*** Lembre-se de mencionar seu segmento de mercado, o tipo de relacionamento que você mantém com seus clientes, os canais que utiliza, suas atividades, recursos e principais aliados, suas fontes de receita e estrutura geral de custos.**



SOCIAL Innomarathon | 2021

www.socialinnomarathon.org

Si tienes preguntas escríbenos a proyectos.colombia@socialab.com

Se você tiver alguma pergunta, por favor escreva-nos para proyectos.colombia@socialab.com