

Bloque de Evaluación	Insuficiente (1-4)	Suficiente/Bien (5-6)	Notable (7-8)	Sobresaliente (9-10)
Fase 1: Empatía y Problema	No identifica problemas claros o no pertenecen a su sector.	Identifica 3 problemas y describe el Buyer Persona de forma básica.	Análisis detallado de necesidades y valores éticos bien definidos.	Investigación profunda del sector con una reflexión crítica excepcional sobre la oportunidad.
Fase 2: Análisis DAFO	No distingue entre factores internos y externos.	Identifica debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de forma genérica.	DAFO equilibrado y coherente con la realidad del sector y los ODS.	Análisis estratégico brillante que integra fortalezas tecnológicas avanzadas.
Fase 3: Tecnología y Prototipo	No propone uso de tecnología o no presenta prototipo casero.	Usa tecnología básica e incluye un prototipo simple con explicación.	Integra IA/IoT de forma lógica; incluye foto de autoría y audio de feedback real.	Uso innovador de la tecnología con un prototipo detallado y reflexión profunda sobre mejoras.
Fases 4 y 5: Modelo y Viabilidad	Canvas incompleto o falta el análisis del entorno.	Canvas completo y elección de forma jurídica justificada.	Análisis del entorno (1 carilla) y cálculo correcto del punto de equilibrio.	Visión financiera sólida con enfoque en banca ética y análisis crítico del mercado.
Fases 6 y 7: Comunicación y Mkt	Vídeos que exceden el tiempo o no muestran el prototipo.	Elabora el Pitch y el Reel cumpliendo los tiempos y la estructura básica.	Buena capacidad comunicativa, lenguaje natural y buena calidad de edición.	Creatividad excepcional, impacto visual alto y discurso persuasivo muy profesional.
Presentación y Originalidad	Formato desorganizado, enlaces privados o falta de ortografía.	Formato limpio, enlaces públicos y cumple con la extensión requerida.	Estética cuidada y propuesta original que aporta valor real al sector.	Presentación impecable y una idea de negocio altamente innovadora, ética y sostenible.