



PAUTA PARA DESARROLLO DE PROPUESTAS

Para que tu propuesta pueda llegar a ser una de las ganadoras, ten presentes los siguientes requerimientos:

1. La propuesta deberá ser entregada un día antes de la Fase Final (jueves 11 de octubre de 2007 hasta las 18h00) en un dossier que incluya al menos: a) el documento de la propuesta, b) el prototipo de la propuesta; en versiones impresa y digital en un CD.
2. El documento de la propuesta deberá contener al menos lo siguiente:
 - 2.1. Portada: página inicial (1 página)
 - 2.2. Introducción: una presentación general sobre la propuesta (máx. 1 página)
 - 2.3. La Idea: en qué consiste la propuesta
 - 2.3.1. Descripción general y concepto: explicación general del negocio y descripción de cuál es el concepto o imagen (máx. 2 páginas)
 - 2.3.2. El Producto o Servicio: descripción del producto o servicio. Deberá presentarse un logo y una combinación de colores que lo identifiquen (máx. 5 páginas)
 - 2.3.3. Características técnicas: qué funcionalidades ofrecerá al cliente o usuario el producto o servicio (máx. 6 páginas)
 - 2.4. El Mercado: a quién está dirigido el negocio, justificando las necesidades encontradas para ese segmento (máx. 4 páginas)
 - 2.5. El Negocio: justificación de éxito comercial de la propuesta. Podría incluir información sobre proyecciones económicas o numéricas (máx. 4 páginas)
 - 2.6. Prototipo: imágenes de la página principal y secciones que contendrá el sitio o portal web, con descripciones (extensión variable según propuestas)
3. El prototipo de la propuesta consistirá en una versión no necesariamente funcional del sitio web o portal. Deberá, sin embargo, considerar la línea gráfica y representar todas las Características Técnicas del documento de la propuesta.
4. El CD con el contenido digital deberá contener al menos lo siguiente:
 - 4.1. La versión digital del documento de la propuesta
 - 4.2. El prototipo del sitio como página web (sugerido: HTML y archivos)
 - 4.3. La presentación que se proyectará en la Fase Final

Recomendaciones (podrán ayudarte a que tu propuesta sea más atractiva):

1. Incluir en la propuesta, medios de marketing tradicionales o alternativos, como publicitar a través de banners, o desarrollo de promociones por medio de mensajes SMS.
2. Exponer proyecciones económicas con respecto al producto o servicio de la propuesta.
3. Presentar encuestas o información adicional que sustente la propuesta.
4. Dejar volar tu imaginación!