

# FORMATO DE CALIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DE PROPOSICIONES (DE IDEAS DE PROYECTOS) PRESENTADOS

## Parámetros

CALIFICACIÓN	CRITERIO 1		CRITERIO 2		CRITERIO 3
	Justificación de la necesidad del estudio de la Idea del Proyecto	Marque la opción con una X	Alcance preliminar	Marque la opción con una X	Inversión preliminar estimada
<b>No aplica</b>	* No existe la necesidad, oportunidad o problema en alguna empresa o sector del GC. * Ya existe un proyecto/programa en Coomeva originado por la misma preocupación. * La presentación de la idea no aplica para Metodología de Proyectos.		No aplica en Coomeva		Inversión totalmente incoherente con la descripción del Alcance de la idea del Proyecto.
<b>Bajo</b>	Se identifica una necesidad, oportunidad o problema que debe tratarse por su alto impacto en los objetivos estratégicos de una empresa de Coomeva.		Aplica a nivel zonal		Alta inversión
<b>Medio</b>	Se identifica una necesidad, oportunidad o problema que debe tratarse por su alto impacto en los objetivos estratégicos en un Sector de Coomeva.		Aplica a nivel regionales		Media inversión
<b>Alto</b>	Se identifica una necesidad, oportunidad o problema que debe tratarse por su alto impacto en los objetivos estratégicos del GC.		Aplica a nivel nacional		Poca inversión

## PUNTAJE POR CRITERIO

CALIFICACIÓN	Criterio 1	Puntuación Asignada	Criterio 2	Puntuación Asignada	Criterio 3
<b>No aplica</b>	-		-		-
<b>Bajo</b>	133.3		33.3		33.3
<b>Medio</b>	266.7		66.7		66.7
<b>Alto</b>	400.0		100.0		100.0

<b>Total de Puntos</b>	0
<b>CONCLUSIÓN</b>	NO ES VIABLE LA IDEA DE PROYECTO

# 5 POR LA DIRIGENCIA

CRITERIO 4		CRITERIO 5		
Marque la opción con una X	Alternativa(s) preliminar de Solución	Marque la opción con una X	Beneficios preliminares estimados	Marque la opción con una X
	El producto(s) o servicio(s) no presenta una solución apropiada al problema, necesidad u oportunidad de negocio identificado.		Ningún beneficio cuantitativo y/o cualitativo.	
	El producto(s) o servicio(s) propuesto es aceptable para abordar el problema, necesidad u oportunidad de negocio.		Pocos beneficios cuantitativos y/o cualitativos.	
	El producto(s) o servicio(s) propuesto es sobresaliente para abordar el problema, necesidad u oportunidad de negocio.		Algunos beneficios cuantitativos y/o cualitativos.	
	El producto(s) o servicio(s) propuesto es creativo y satisfactorio para abordar el problema, necesidad u oportunidad de negocio.		Muchos beneficios cuantitativos y/o cualitativos.	

Puntuación Asignada	Criterio 4	Puntuación Asignada	Criterio 5	Puntuación Asignada
	-		-	
	66.6		66.6	
	133.4		133.4	
	200.0		200.0	