

# PLANTILLA DE ENTREGABLES STARTTER by TOTIO



# INSTRUCCIONES REGISTRO DE INFORMACIÓN

El registro en el Concurso se compone de dos etapas:

I. Guardar en una carpeta con el nombre del equipo los archivos del proyecto, subirla a WeTransfer o Google Drive y enviar el link en la sección de registro “Link archivos de proyecto”.

**Archivos de proyecto:**

1. PDF entregables diligenciado (presente documento).
2. Video promocional del producto (ver ejemplo página 14).

II. Realizar un registro de inscripción por equipo con los datos de cada integrante, y aceptar los términos y condiciones en el siguiente link:

<https://co.totto.com/concurso-startter>

El envío de los archivos del proyecto, implica la aceptación de los términos y condiciones del Concurso Startter by Totto y la aceptación de la cesión de derechos que se encuentra en la página 17 del presente documento.

# CRITERIOS DE CALIFICACIÓN FASE 1

La calificación en la primera fase del Concurso estará entre 1.0 y 5.0 puntos, y se seleccionarán los 10 equipos con mayor puntaje. Los criterios de evaluación y sus porcentajes son los siguientes:

## NECESIDAD 40%

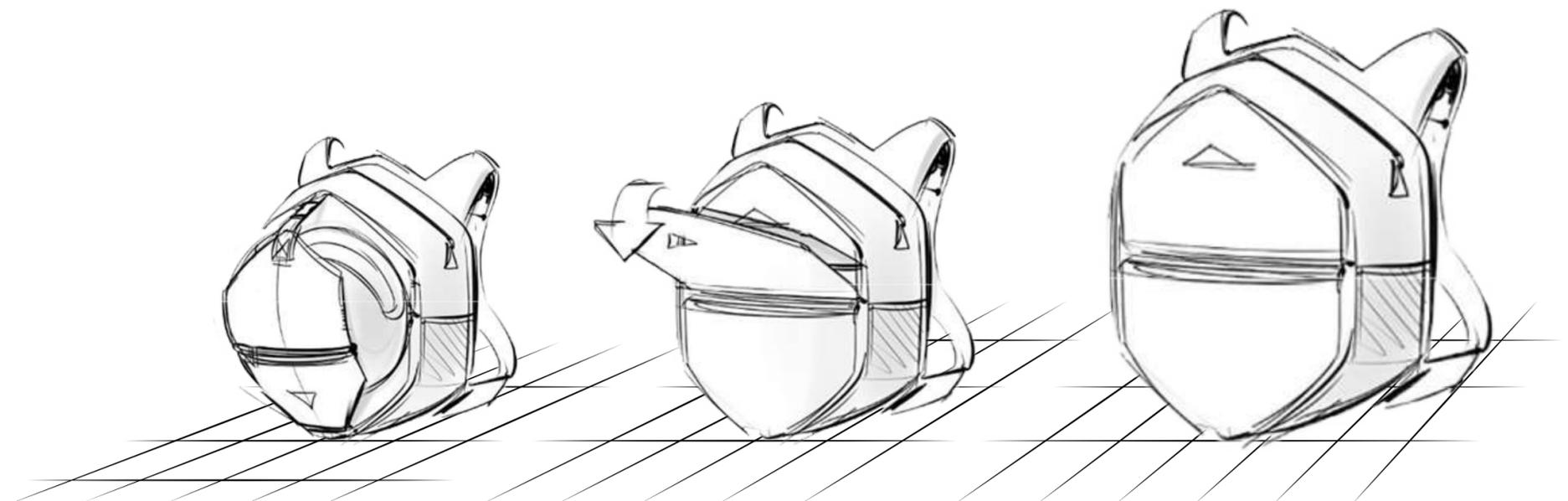
- (5) El producto soluciona una necesidad relevante para el usuario.
- (4) El producto soluciona una necesidad, pero no es de las más relevantes para el usuario.
- (3) El producto soluciona una necesidad que otros productos ya resuelven.
- (2) Se identifica una necesidad, pero no es claro cómo el producto la resuelve.
- (1) No hay una necesidad identificada para el usuario.

## NOVEDAD 30%

- (5) El producto tiene características únicas que lo hacen novedoso para el mercado global.
- (4) El producto es nuevo para el mercado nacional.
- (3) El producto es nuevo para Totto, pero ya existe en otras marcas.
- (2) El nivel de novedad del producto no es significativo en el mercado.
- (1) Sin novedad.

## ELABORACIÓN 30%

- (5) Las imágenes y el video presentan un alto grado de desarrollo y se identifican de forma clara los atributos de la solución.
- (4) Las imágenes y el video presentan un alto grado de desarrollo a nivel general, pero no se aprecia el valor agregado de los atributos.
- (3) El video presenta grado de desarrollo, pero el nivel de las imágenes no es óptimo.
- (2) Las imágenes presentan grado de desarrollo, pero el nivel del video no es óptimo.
- (1) Las imágenes y el video no presentan un grado de desarrollo óptimo.



# FASES DE EVALUACIÓN

## 01

Se hará una revisión para verificar que los equipos cumplen con todos los requisitos, en caso que no cumplan con estos, serán descalificados.

## 02

Después de la primera revisión y validación de requisitos, los proyectos serán evaluados por los jurados seleccionados.

## 03

Una vez evaluados todos los proyectos, los diez equipos con mayor puntaje serán notificados para iniciar la fase final.

# NOMBRE DEL PRODUCTO

---

FOTO INTEGRANTE 1

**Nombre:**

**Cédula:**

**Expedido en:**

**Fecha de nacimiento:**

**Correo electrónico:**

**Celular:**

**Ciudad de residencia:**

**Institución educativa:**

**Carrera:**

**Semestre:**

FOTO INTEGRANTE 2

**Nombre:**

**Cédula:**

**Expedido en:**

**Fecha de nacimiento:**

**Correo electrónico:**

**Celular:**

**Ciudad de residencia:**

**Institución educativa:**

**Carrera:**

**Semestre:**

FOTO INTEGRANTE 3

**Nombre:**

**Cédula:**

**Expedido en:**

**Fecha de nacimiento:**

**Correo electrónico:**

**Celular:**

**Ciudad de residencia:**

**Institución educativa:**

**Carrera:**

**Semestre:**

## CONCEPTO Y PROPÓSITO DEL PRODUCTO

Describe en máximo 40 palabras el concepto del producto, cuál es su propósito y qué lo hace único en el mercado.

---

---

## CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Describe cada característica del producto y su propósito en un máximo de 40 palabras.  
(Render de detalles en la siguiente página).

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

## USUARIO Y NECESIDAD

¿QUIÉN?		TRABAJOS		FRUSTRACIONES		CONTEXTO
_____		_____		_____	¿CUÁNDO?	_____
_____		_____		_____		_____
_____	NECESITA	_____	PORQUE	_____	¿DONDE?	_____
_____		_____		_____		_____
_____		_____		_____	¿CON QUIÉN?	_____

# NOMBRE DEL PRODUCTO

RENDER PERSPECTIVA 1

RENDER PERSPECTIVA 2

## 1. Característica

RENDER DEL DETALLE  
CARACTERÍSTICA 1

## 2. Característica

RENDER DEL DETALLE  
CARACTERÍSTICA 2

## 3. Característica

RENDER DEL DETALLE  
CARACTERÍSTICA 3

## Elementos del moodboard

En la presentación del moodboard se dará libertad creativa, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

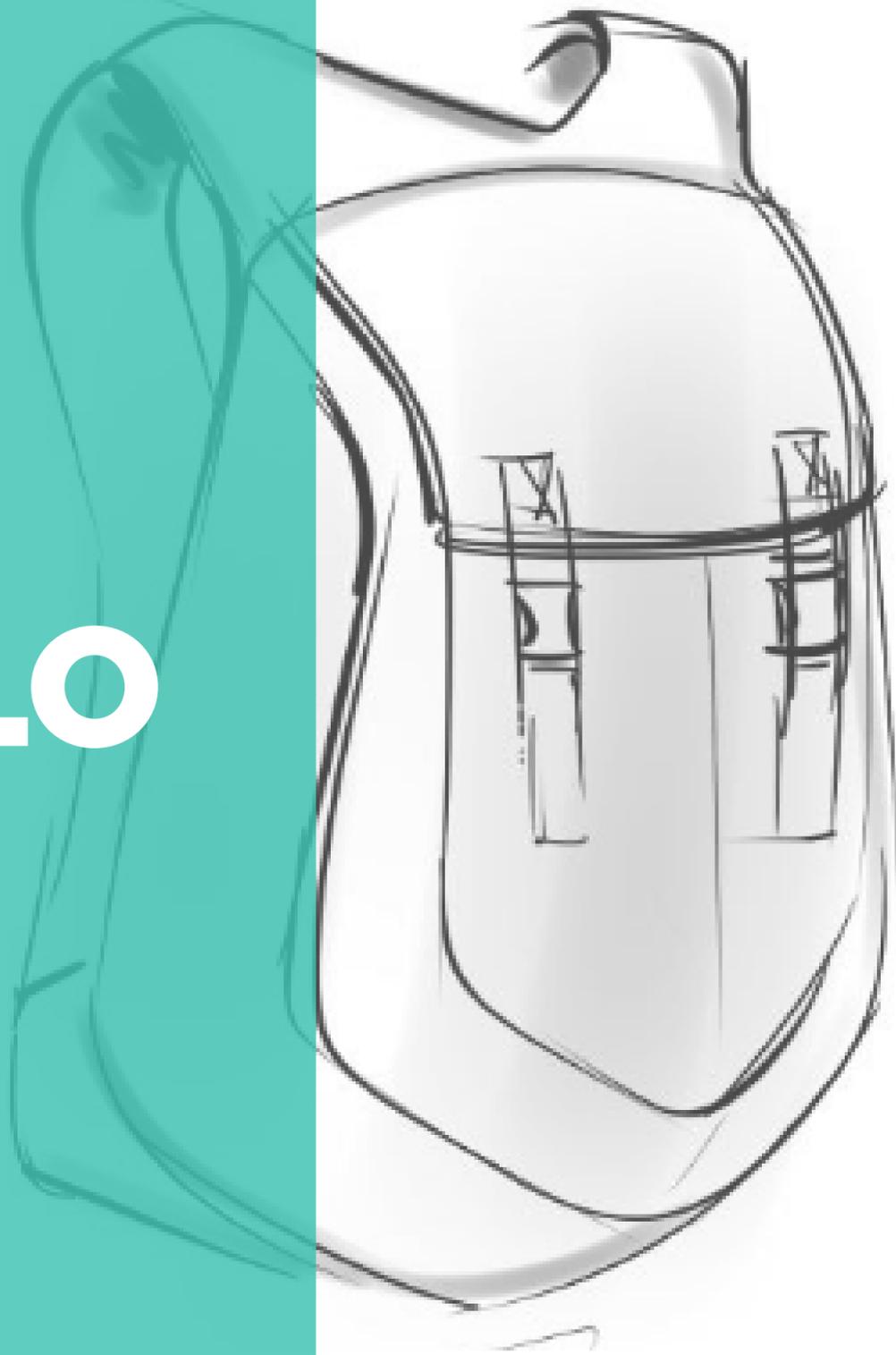
- Extensión máxima de dos páginas.
- Imágenes de inspiración del producto.
- Texto de inspiración de concepto.
- Benchmarking del producto.
- Links donde se encontraron los productos de inspiración.

# MOODBOARD

# MOODBOARD

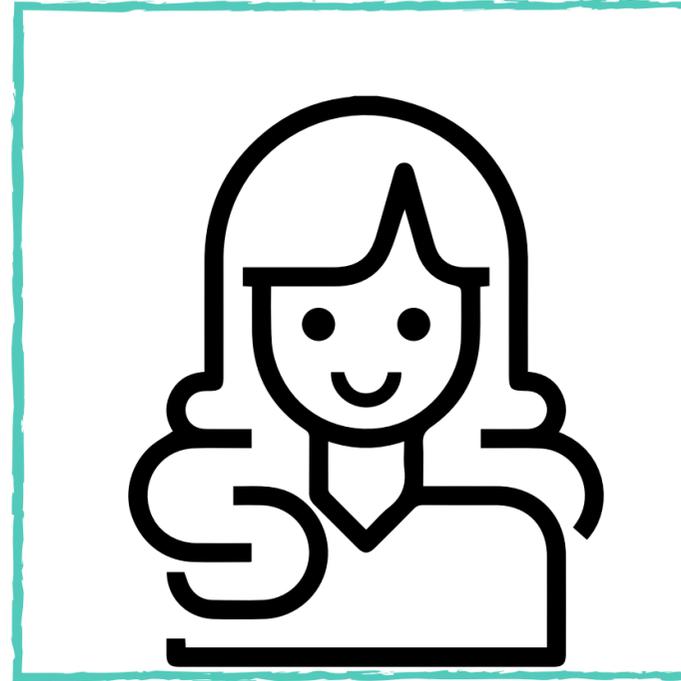
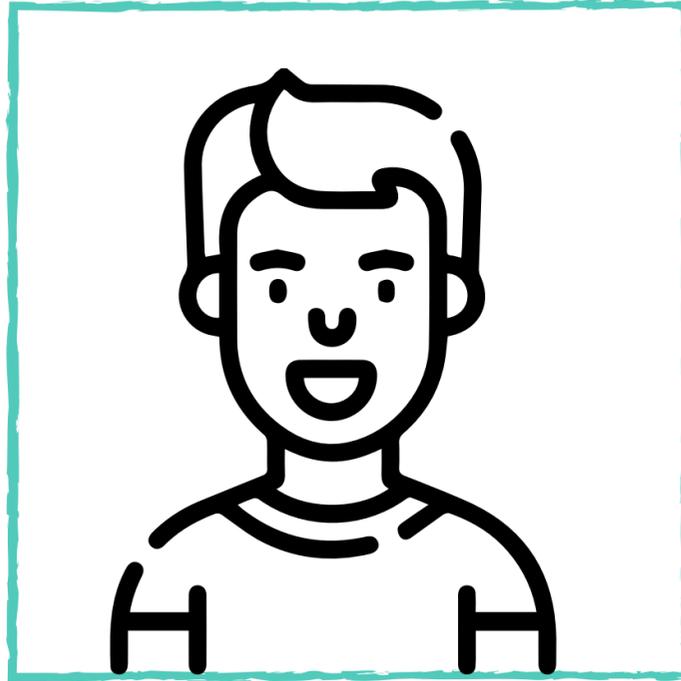
## **MOODBOARD 2 (opcional)**

**EJEMPLO**



# NOMBRE DEL PRODUCTO

# Bunker Pack



**Nombre:** Juan Pérez  
**Cédula:** 111.111.111  
**Expedido en:** Cali  
**Fecha de nacimiento:** 11/01/2001  
**Correo electrónico:** Juan.perez@mail.com  
**Celular:** 300 000-0000  
**Ciudad de residencia:** Cali  
**Institución educativa:** Universidad Capital, Cali  
**Carrera:** Diseño Industrial  
**Semestre:** 6to semestre

**Nombre:** María Nuñez  
**Cédula:** 111.111.111  
**Expedido en:** Bogotá  
**Fecha de nacimiento:** 10/01/2000  
**Correo electrónico:** MariaN@correo.com  
**Celular:** 300 000-0000  
**Ciudad de residencia:** Bogotá  
**Institución educativa:** Universidad Capital, Bogotá  
**Carrera:** Antropología  
**Semestre:** 3er semestre

**Nombre:** Carlos Castillo  
**Cédula:** 111.111.111  
**Expedido en:** Bogotá  
**Fecha de nacimiento:** 10/03/2000  
**Correo electrónico:** CarlosCasti@mail.com  
**Celular:** 300 000-0000  
**Ciudad de residencia:** Bogotá  
**Institución educativa:** Universidad Capital, Bogotá  
**Carrera:** Administración  
**Semestre:** 5to semestre

Nota aclaratoria: la información de la presente página de ejemplo es ficticia.

## CONCEPTO DEL PRODUCTO

Describe en máximo 40 palabras el concepto del producto, cuál es su propósito y qué lo hace único en el mercado.

**Bunker Pack:** morral para viajar tranquilo, seguro y con confianza en aglomeraciones y transporte público que responde a las necesidades de seguridad de los viajeros urbanos.

## CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Describe cada característica del producto y su propósito en un máximo de 40 palabras. (Render de detalles en la siguiente página).

- 1. Correa lumbar** para brindar mayor seguridad que se puede guardar y desplegar fácilmente.
- 2. Materiales de alta resistencia** usados en la fabricación de los chalecos antibalas, con el fin de evitar ser cortados.
- 3. Inserto porta computador removible** que permite proteger la computadora dentro y fuera del morral.

## USUARIO Y NECESIDAD

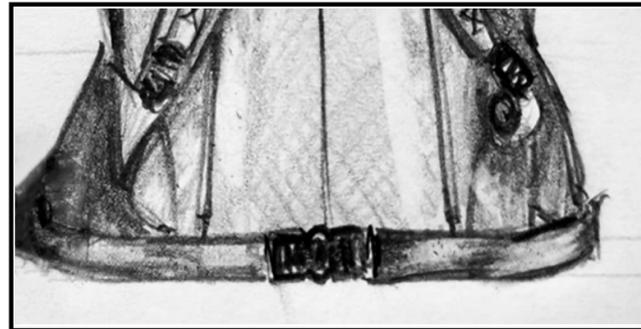
¿QUIÉN?		TRABAJOS		FRUSTRACIONES	CONTEXTO
Carlos, estudiante universitario de modalidad presencial.	NECESITA	Proteger sus pertenencias.	PORQUE	Se siente inseguro al salir de casa y exponerse a situaciones de riesgo de robo.	¿CUÁNDO? Se desplaza de la casa a la universidad. ¿DONDE? En el transporte público. ¿CON QUIÉN? Solo.

# Bunker Pack

Ejemplo del video promocional: <https://www.youtube.com/watch?v=-JCvCGd3ba4>



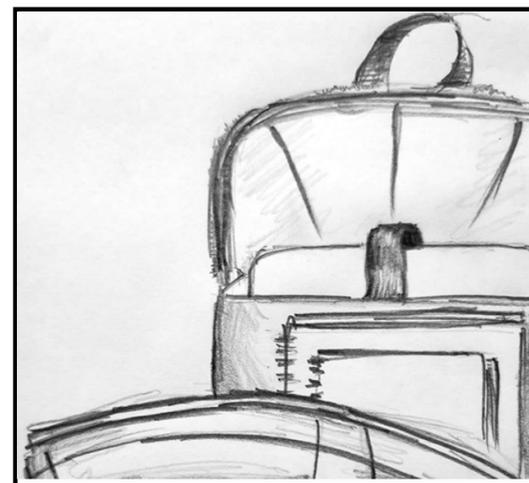
**1. Correa lumbar.**



**2. Materiales de alta resistencia.**

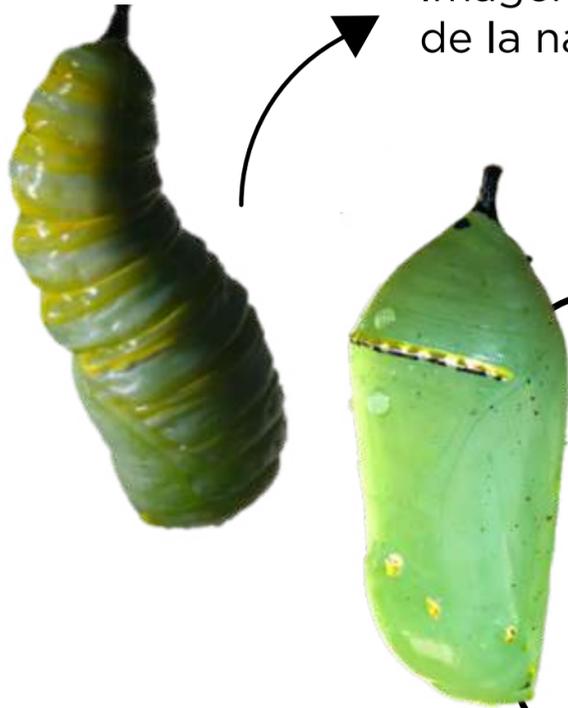


**3. Inserto porta computador removable.**



# MOODBOARD

Imágenes de inspiración de la naturaleza:



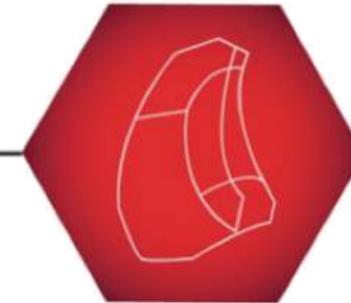
## Inspiración de concepto:

La oruga cuando está en el proceso de la metamorfosis se protege de depredadores por medio de un capullo (crisálida), una cobertura semi-dura y protectora que abraza la forma de la oruga con fuerza.

CAPULLOS



CORAZAS



CAPARAZONES



A partir de esta idea, el morral se compone de una lona balística que blinda el producto. Adicionalmente su estructura "abraza" el contenido haciendo que las correas salgan desde el frente para impedir que se abra fácilmente la cremallera.

Productos del mercado global que solucionan necesidades similares:



## Benchmarking:

Mochila antirrobo para computadora portátil de 15.6 pulgadas.

## Fuente:

[https://www.amazon.com/-/es/antirrobo-computadora-port%C3%A1til-impermeable-expandible/dp/B08M9HNPG3/ref=sr\\_1\\_5?crid=1XNU8J338WMXY&keywords=men%27s+anti-theft+backpack&qid=1657229032&srefix=morral+antirrobo%2Caps%2C145&sr=8-5](https://www.amazon.com/-/es/antirrobo-computadora-port%C3%A1til-impermeable-expandible/dp/B08M9HNPG3/ref=sr_1_5?crid=1XNU8J338WMXY&keywords=men%27s+anti-theft+backpack&qid=1657229032&srefix=morral+antirrobo%2Caps%2C145&sr=8-5)

# CRITERIOS DE CALIFICACIÓN FASE 2

En la segunda fase los 10 equipos finalistas deberán adicionar a la propuesta un plan de escalabilidad para producir 100 y 1.000 unidades (costos, materiales, proveedores, producción) y el análisis del mercado, lo cual se debe contemplar en la estructuración del proyecto, pero no es necesario presentar en la primera fase. Los formatos para el plan de escalabilidad y de mercado, se enviarán a los equipos clasificados en la siguiente fase. Los criterios de evaluación de la segunda fase son los siguientes:

## NECESIDAD 30%

- (5) El producto soluciona una necesidad relevante para el usuario.
- (4) El producto soluciona una necesidad, pero no es de las más relevantes para el usuario.
- (3) El producto soluciona una necesidad que otros productos ya resuelven.
- (2) Se identifica una necesidad, pero no es claro cómo el producto la resuelve.
- (1) No hay una necesidad identificada para el usuario.

## NOVEDAD 20%

- (5) El producto tiene características únicas que lo hacen novedoso para el mercado global.
- (4) El producto es nuevo para el mercado nacional.
- (3) El producto es nuevo para Tutto, pero ya existe en otras marcas.
- (2) El nivel de novedad del producto no es significativo en el mercado.
- (1) Sin novedad.

## ELABORACIÓN 15%

- (5) Las imágenes y el video presentan un alto grado de desarrollo y se identifican de forma clara los atributos de la solución.
- (4) Las imágenes y el video presentan un alto grado de desarrollo a nivel general, pero no se aprecia el valor agregado de los atributos.
- (3) El video presenta grado de desarrollo, pero el nivel de las imágenes no es óptimo.
- (2) Las imágenes presentan grado de desarrollo, pero el nivel del video no es óptimo.
- (1) Las imágenes y el video no presentan un grado de desarrollo óptimo.

## MERCADO 15%

- (5) El análisis del mercado identifica el consumidor final y una gran oportunidad comercial para el producto.
- (4) El análisis del mercado presenta una oportunidad comercial reducida.
- (3) Se presenta el análisis del mercado, pero la oportunidad comercial no es clara.
- (2) Se presenta el análisis del mercado, pero no está lo suficientemente desarrollado para ser concluyente.
- (1) No se identifica la oportunidad comercial del producto.

## VIABILIDAD 20%

- (5) El plan de escalabilidad comprende los costos, materiales, proveedores y un plan viable en el corto y mediano plazo para realizar una producción de 100 y 1.000 unidades.
- (4) El plan de escalabilidad comprende los costos, materiales, proveedores y un plan viable a largo plazo para realizar una producción de 100 y 1.000 unidades.
- (3) Se presenta el plan de escalabilidad, pero no es viable su producción.
- (2) El plan de escalabilidad no desarrolla todos los criterios para realizar una producción de 100 y 1.000 unidades.
- (1) No se presenta un plan de escalabilidad viable.

# CONTRATO DE CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES DE AUTOR

Favor diligenciar los campos en blanco en su totalidad.

**NALSANI S.A.S.** sociedad legalmente constituida e inscrita, con domicilio en Bogotá (Cundinamarca), con Nit. Número 800.020.706-9 quien en adelante se denominará la CESIONARIA, representada en este acto por el señor CARLOS MIGUEL MENDEZ, mayor de edad, domiciliado en Bogotá, (Cundinamarca), identificado como aparece al pie de su firma.

Y

\_\_\_\_\_, mayor de edad, domiciliado en \_\_\_\_\_, identificado con cédula de Ciudadanía No. \_\_\_\_\_, quien obra en calidad de AUTOR-CEDENTE, \_\_\_\_\_, mayor de edad, domiciliado en \_\_\_\_\_, identificado con cédula de Ciudadanía No. \_\_\_\_\_, quien obra en calidad de AUTOR-CEDENTE y \_\_\_\_\_, mayor de edad, domiciliado en \_\_\_\_\_, identificado con cédula de Ciudadanía No. \_\_\_\_\_, quien obra en calidad de AUTOR-CEDENTE, han convenido en celebrar el siguiente contrato de cesión de derechos patrimoniales de autor, sujeto al siguiente clausulado:

**PRIMERA. OBJETO:** Por medio del presente los **AUTORES-CEDENTES** transfiere de manera total y sin limitación alguna a **LA CESIONARIA** los derechos patrimoniales que le corresponden sobre las obras y creaciones, diseños o modelos que se incluyen en este documento, en el link de inscripción <https://co.totto.com/concurso-startter>, y las imágenes que a continuación se muestran:

Título de la obra: \_\_\_\_\_

Imágenes de la obra:

**PARAGRAFO PRIMERO:** La presente cesión se hace por el termino máximo que señala la ley y sin perjuicio del respeto al derecho moral consagrado en el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993 concordante con el artículo 30 de la Ley 23 de 1982. En virtud de lo anterior, se entiende que **LA CESIONARIA** adquieren el derecho de reproducción de las obras anteriormente descritas en las siguientes modalidades con fines económicos y de comunicación pública en:

- Inclusión en sus productos, procesos o diseños.
- Redes sociales.
- Medios masivos de comunicación, como radio, televisión, prensa, internet.
- Productos o mercadería.
- Productos o mercadería promocional.
- Publicidad escrita o audiovisual.
- Solicitudes de Patente o diseños Industriales.

**SEGUNDA:** En virtud del Presente contrato, se entiende que la **CESIONARIA** adquiere el derecho de reproducción o adaptación, para inclusión audiovisual; fotográfica, litográfica, tipográfica, electrónica y el derecho de transformación o adaptación, comunicación pública, distribución, impresión ya sea a color o en blanco y negro; como producto en sí mismo considerado, como parte de otro producto, como complemento o adorno de otro producto.

**PARÁGRAFO:** La presente cesión de Derechos de Autor se entiende realizada para que la creación sea usada o explotada incluso con fines económicos tanto en Colombia como en cualquier país del mundo.

**TERCERA: REMUNERACION:** La presente cesión por ser parte de la actividad denominada "STTATER BY TOTTO" no tendrá un valor.

**CUARTA: CONDICIONES Y LEGITIMIDAD DE LOS DERECHOS:** por virtud de este contrato, **LOS AUTOR-CEDENTES** garantizan que son los únicos autores y en consecuencia garantiza que puede transferir los derechos aquí cedidos sin ningún tipo de limitación por no tener ningún tipo de gravamen, limitación o disposición. En todo caso, responderá por cualquier reclamo que en materia de derecho de autor se pueda presentar, exonerando de cualquier responsabilidad a la CESIONARIA.

**QUINTA: CLAUSULA DE CONFIDENCIALIDAD:** Las partes declaran que la información dada a conocer en virtud del presente contrato ya sea directa o indirectamente deberá mantenerse en reserva por ser de carácter confidencial.

**SEXTA: TRIBUNAL DE ARBITRAMENTO:** Las partes contratantes, se comprometen expresa y especialmente a que cualquier controversia o divergencia que ocurra entre ellas por causa de la aplicación, ejecución, terminación o rescisión de este contrato, así como de la compensación de daños y perjuicios resultantes se resolverá mediante la decisión de un tribunal de arbitramento que se llevará a cabo en la cámara de comercio de Bogotá, estará integrado por un (1) miembro designado por las partes, y que decidirá en derecho, en lo previsto en esta cláusula se aplicarán las disposiciones pertinentes sobre proceso arbitral.

En señal de acuerdo con lo establecido dentro del presente se firma por las partes en la ciudad de Bogotá (Cundinamarca) los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2022

## LA CESIONARIA

## LOS AUTORES CEDENTES

\_\_\_\_\_  
**CARLOS MIGUEL MENDEZ**  
**C.C. 79.783.313**  
**Representante Legal**  
**NALSANI S.A.S.**

\_\_\_\_\_  
**Nombre:**  
**C.C.**

\_\_\_\_\_  
**Nombre:**  
**C.C.**

\_\_\_\_\_  
**Nombre:**  
**C.C.**

TOTTO

**¡GRACIAS!**

