

## RÚBRICA ORAL EXAMEN II PARCIAL

## COMPONENTE GRUPAL

Presentacion General			Grupo
CARAC.	CRITERIOS	NIVEL	Puntos
PRODUCTO	<b>Excelencia</b> El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para quien no está en el área	8	
	<b>Desarrollado</b> El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa	4	
	<b>En Desarrollo</b> Se entiende a medias de lo que se trata el producto/servicio. Hay dudas en como funciona o se usa	2	
	<b>Inicial</b> Muy difícil de comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar	1	
DIFERENCIACION	<b>Excelencia</b> El producto/servicio tiene un alto grado de diferenciación/originalidad en relación a otras alternativas	8	
	<b>Desarrollado</b> El producto/servicio tiene alguna similitud con otras alternativas, pero tiene elementos diferenciadores	4	
	<b>En Desarrollo</b> El producto/servicio es muy similar a otros existentes pero con diferencias de presentación	2	
	<b>Inicial</b> No hay ninguna diferencia que haga mejor al producto/servicio ofrecido en relación a otros	1	
SEGMETO Y MERCADO POTENCIAL	<b>Excelencia</b> El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado	8	
	<b>Desarrollado</b> El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado es moderadamente interesante	4	
	<b>En Desarrollo</b> El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente	2	
	<b>Inicial</b> El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial	1	
PROPUESTA VALOR	<b>Excelencia</b> Evidencia claramente que conoce a los clientes/usuarios y justifica muy bien por qué querrían la solución	8	
	<b>Desarrollado</b> Entiende claramente a los usuarios aunque justifica débilmente el por qué querrían la solución propuesta	4	
	<b>En Desarrollo</b> Muestra leve comprensión de los usuarios/clientes y de por qué querrían la solución propuesta	2	
	<b>Inicial</b> No hay comprensión de los usuarios/clientes ni de que es lo que necesitan	1	
CANALES Y RELACION CON EL CLIENTE	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Justifica claramente diferentes canales para llegar al cliente y tiene una estrategia definida de como acercarse a su cliente	8	
	<b>Buena a Regular</b> Define los canales para llegar al cliente aunque con ciertos aspectos faltantes.	4	
	<b>Deficiente a Pobre</b> Faltó definir canales críticos para llegar al cliente. No está claro como se va a ganar a los clientes	2	
	<b>Muy pobre</b> No define canales o tiene serias confusiones de los canales para llegar al cliente y no define como acercarse a su cliente	1	
VIABILIDAD, RECURSOS Y PROCESOS CLAVE	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Se presenta evidencia clara de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable	8	
	<b>Buena a Regular</b> Parece que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Pero la evidencia es incompleta	4	
	<b>Deficiente a Pobre</b> No hay evidencias de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Sin embargo tampoco se	2	
	<b>Muy pobre</b> El grupo no ha establecido de que se pueden lograr los recursos y procesos y no ha considerado factores que amenazan seriamente la viabilidad del producto/servicio	1	

<b>ENTORNO COMPETIDORES ALLIADOS</b>	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Evidencia comprensión del entorno y los aliados y de como aprovechar las fuerzas significativas en esta industria	8	
	<b>Bueno a Regular</b> Evidencia comprensión del entorno y los aliados pero falta más información del poder de cada uno y de como aprovecharlo	4	
	<b>Deficiente a Pobre</b> Algunas nociones de entender las fuerzas significativas de la industria pero no hay claridad en el análisis realizado	2	
	<b>Muy pobre</b> Poca información útil del entorno y casi ninguna estrategia con aliados y de como aprovechar la situación del entorno	1	
<b>COSTOS E INGRESOS</b>	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Definen claramente un modelo viable de ingresos y consideran la estructura de costos completa del negocio	8	
	<b>Bueno a Regular</b> Definen un modelo viable de ingreso y consideran las mayor parte de la estructura de costos aunque faltan pulir algunas imprecisiones	4	
	<b>Deficiente a Pobre</b> Da una idea del modelo de ingreso y la estructura de costos pero falta un porcentaje significativo de componentes	2	
	<b>Muy pobre</b> No presenta un modelo de ingreso o el que presenta no es viable para el negocio. Deja fuera elementos críticos de la estructura de costos	1	
<b>TIEMPO</b>	<b>Excelencia</b> 100% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 10%	8	
	<b>Desarrollado</b> 80% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 20%	4	
	<b>En Desarrollo</b> 60% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 40%	2	
	<b>Inicial</b> <60% completa dentro del tiempo. O sobró más del 40%	1	
	<b>SUBT</b>	<b>0</b>	

COMPONENTE INDIVIDUAL

CARACTERÍSTICA	CRITERIOS	NIV	Estudiante	Estudiante
			Pt..	Pt.
Ayuda Visual	Más del 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	8		
	Entre el 50% y el 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	4		
	Entre el 25% y el 50% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	2		
	Menos del 25% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	1		
Organización	Discurso con estructura y orden lógico en las ideas. Elabora antecedentes y consecuentes	8		
	El discurso presenta una estructura clara. Ocasionalmente alguna idea desconectada o discordante	4		
	El discurso tiene algo de estructura pero hay ideas desconectadas o discordantes	2		
	El discurso carece de estructura, las ideas no se relacionan de manera lógica, no se respeta la concordancia.	1		
Léxico, Redacción y Ortografía	Vocabulario adecuado al contexto del receptor y/o resulta culto, claro y ameno.	8		
	Vocabulario bastante adecuado al contexto del receptor y/o muy poca ambigüedad por imprecisiones	4		
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión	2		
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión	1		
Argumentación	Se presentan fuentes confiables, pertinentes y relacionadas con las ideas sustentando el discurso de manera contundente.	8		
	Se presentan fuentes confiables, y en su mayoría pertinentes y relacionadas adecuadamente con las ideas.	4		
	Ocasionalmente se asocian las fuentes con las ideas, o presenta algunas fuentes no confiables y/o pertinentes al tema.	2		
	No presenta fuentes para sustentar sus ideas secundarias o sus argumentos o dichas fuentes no son confiables	1		
Dicción	Pronunciación, volumen y entonación permiten comprensión clara y amena	8		
	Pronunciación y volumen permiten comprender claramente aunque entonación puede ser monótona	4		
	Se comprende parcialmente por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona	2		
	No se comprende por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona	1		
Contacto visual	Más del 75% del tiempo mira al público a los ojos	8		
	Entre el 50% y el 75% del tiempo mira al público a los ojos	4		
	Entre el 25% y el 50% del tiempo mira al público a los ojos	2		
	Menos del 25% del tiempo mira al público a los ojos	1		
Postura y confianza	Natural, dinámico y apasionado	8		
	Buena postura y algo expresivo pero un poco apático	4		
	Postura aceptable pero sin expresividad o con algo de	2		
	Rígido e inexpressivo o inseguro y desmotivado	1		
<b>SUBT</b>			<b>0</b>	<b>0</b>

<b>NOTA FINAL EXAMEN ORAL</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
-------------------------------	-------------	-------------