

Rúbrica Analítica para el Análisis de la Información en Emprendimiento e Innovación

Rúbrica Analítica | Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación | 3 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes de media (15-17 años) para examinar el mercado y su entorno, utilizando herramientas de recolección de información para identificar oportunidades de negocio acorde a las nuevas tendencias.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para el Análisis de la Información en Emprendimiento e Innovación

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes de media (15-17 años) para examinar el mercado y su entorno, utilizando herramientas de recolección de información para identificar oportunidades de negocio acorde a las nuevas tendencias.

Criterio	Excelente	Bueno	Bajo
Identificación clara y precisa del mercado objetivo	Describe con precisión y detalle el mercado objetivo, incluyendo segmentos específicos y características relevantes.	Identifica el mercado objetivo de manera general, pero con algunos detalles poco claros o incompletos.	No logra identificar claramente el mercado objetivo o la descripción es confusa y superficial.
Análisis del entorno competitivo	Analiza exhaustivamente a los competidores, señalando fortalezas, debilidades y oportunidades de diferenciación.	Menciona algunos competidores y presenta un análisis básico de sus características.	No identifica competidores relevantes o el análisis es muy limitado y poco fundamentado.
Uso adecuado de herramientas de recolección de información	Aplica correctamente diversas herramientas (encuestas, entrevistas, observación) para recopilar datos relevantes y actuales.	Utiliza alguna(s) herramienta(s) de recolección de información, aunque con limitaciones en su aplicación o en la relevancia de los datos.	No utiliza herramientas adecuadas o la aplicación es incorrecta y los datos son insuficientes o irrelevantes.

Criterio	Excelente	Bueno	Bajo
Identificación de oportunidades de negocio basadas en tendencias actuales	Detecta claramente oportunidades innovadoras y bien fundamentadas, alineadas con las tendencias del mercado.	Identifica oportunidades, pero con poca relación o profundidad respecto a las tendencias actuales.	No logra identificar oportunidades o las propuestas no están relacionadas con las tendencias del mercado.
Interpretación y análisis crítico de la información recopilada	Realiza un análisis profundo y crítico que relaciona la información con posibles estrategias de negocio.	Analiza la información de manera básica, con algunas interpretaciones correctas pero superficiales.	No interpreta adecuadamente la información o el análisis carece de fundamentación y profundidad.
Presentación clara y coherente de los hallazgos	Presenta los resultados de forma organizada, clara y con un lenguaje adecuado, facilitando la comprensión.	Presenta los resultados con cierta organización, aunque con algunos errores en claridad o coherencia.	La presentación es desorganizada, confusa o difícil de entender.
Relación entre el análisis y la propuesta de negocio	Establece una conexión lógica y convincente entre el análisis del mercado y la propuesta de negocio.	La relación entre el análisis y la propuesta es evidente, pero poco desarrollada o justificada.	No establece una relación clara entre el análisis realizado y la propuesta de negocio.
Creatividad e innovación en la identificación de oportunidades	Demuestra ideas creativas e innovadoras que aportan valor diferencial y originalidad al proyecto.	Presenta algunas ideas creativas, aunque en general son convencionales o poco originales.	No presenta ideas creativas ni innovadoras, mostrando falta de originalidad.