

Rúbrica Analítica para Evaluar la Propuesta de Valor Única en Lean Canvas

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales | Historia | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la formulación de una Propuesta de Valor Única clara, pertinente y diferenciadora dentro del Lean Canvas, enfocándose en identificar el beneficio principal de la solución propuesta y responder a las necesidades del segmento de clientes. Se incluyen criterios que promueven la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) para asegurar una valoración integral y justa para estudiantes de secundaria (12-15 años).

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar la Propuesta de Valor Única en Lean Canvas

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la formulación de una Propuesta de Valor Única clara, pertinente y diferenciadora dentro del Lean Canvas, enfocándose en identificar el beneficio principal de la solución propuesta y responder a las necesidades del segmento de clientes. Se incluyen criterios que promueven la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) para asegurar una valoración integral y justa para estudiantes de secundaria (12-15 años).

Criterios	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Claridad de la Propuesta de Valor	La propuesta de valor es formulada con total claridad, usando un lenguaje preciso y comprensible que facilita la comprensión inmediata del beneficio principal.	La propuesta es clara pero podría mejorar en precisión o en simplificación del lenguaje para mayor comprensión.	La propuesta es algo confusa o utiliza un lenguaje poco claro que dificulta entender el beneficio principal.	La propuesta es vaga o incoherente, sin expresar claramente el beneficio principal.
Pertinencia con el Segmento de Clientes	La propuesta responde perfectamente a las necesidades y características específicas del segmento de clientes identificado.	La propuesta responde adecuadamente a las necesidades del segmento, aunque con algunas generalizaciones.	La propuesta presenta una relación limitada con las necesidades del segmento, con poca adaptación.	La propuesta no considera las necesidades o características del segmento de clientes.

Criterios	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Diferenciación de la Propuesta	La propuesta destaca claramente por ser única y diferenciadora frente a otras soluciones similares.	La propuesta muestra elementos diferenciadores, aunque no están totalmente desarrollados o claros.	La propuesta es poco diferenciada y podría confundirse con otras soluciones comunes.	La propuesta carece de diferenciación o es una copia de otras soluciones sin valor agregado.
Identificación del Beneficio Principal	Se identifica con precisión y énfasis el beneficio principal que la solución aporta al cliente.	Se identifica el beneficio principal, pero sin suficiente énfasis o detalle.	El beneficio principal es mencionado pero de forma vaga o poco clara.	No se identifica un beneficio principal claro en la propuesta.
Coherencia con el Lean Canvas	La propuesta está perfectamente integrada y coherente con los demás elementos del Lean Canvas.	La propuesta es mayormente coherente con el Lean Canvas, con pequeñas incongruencias.	La propuesta presenta incoherencias significativas con otros elementos del Lean Canvas.	La propuesta no guarda relación ni coherencia con el Lean Canvas.
Inclusión de Perspectivas Diversas (DEI)	La propuesta refleja una consideración explícita y respetuosa de diversas perspectivas culturales, sociales y personales.	La propuesta incluye algunas perspectivas diversas, aunque de forma limitada.	La propuesta muestra una consideración mínima o superficial de la diversidad.	La propuesta no considera ni refleja ninguna perspectiva diversa.
Equidad en la Propuesta	La propuesta asegura que los beneficios y oportunidades sean accesibles y justos para todos los segmentos del cliente.	La propuesta considera la equidad, pero con algunas limitaciones o áreas de mejora.	La propuesta aborda la equidad de manera insuficiente o sólo en ciertos aspectos.	La propuesta no contempla la equidad en la distribución de beneficios o accesibilidad.
Comunicación Inclusiva	El lenguaje y presentación de la propuesta son inclusivos, evitando estereotipos y promoviendo respeto hacia todas las personas.	El lenguaje es generalmente inclusivo, con pequeños detalles que podrían mejorarse.	El lenguaje presenta algunos elementos poco inclusivos o estereotipos.	El lenguaje utilizado es excluyente o contiene estereotipos que afectan la comprensión o respeto.