

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

Rúbrica de Observación | Ciencias Sociales | Historia | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa la capacidad del estudiante para formular una Propuesta de Valor Única clara, pertinente y diferenciadora dentro del Lean Canvas. Considera la identificación del beneficio principal, la adecuación a las necesidades del segmento de clientes y aspectos de diversidad, equidad e inclusión (DEI), mediante la observación de comportamientos y habilidades en tiempo real.

Rúbrica

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

Esta rúbrica evalúa la capacidad del estudiante para formular una Propuesta de Valor Única clara, pertinente y diferenciadora dentro del Lean Canvas. Considera la identificación del beneficio principal, la adecuación a las necesidades del segmento de clientes y aspectos de diversidad, equidad e inclusión (DEI), mediante la observación de comportamientos y habilidades en tiempo real.

Criterio	Descripción del Comportamiento/Habilidad Observada	1 Muy pobre	2 Pobre	3 Satisfactorio	4 Bueno	5 Excelente
Claridad en la Propuesta de Valor	Expresa de forma comprensible y concreta el beneficio principal de la solución propuesta.	No logra expresar ningún beneficio claro.	La expresión es confusa o poco concreta.	Expresa el beneficio principal de manera general.	Comunica el beneficio claramente con algunos detalles.	Formula la propuesta con claridad excepcional y precisión.
Pertinencia de la Propuesta al Segmento	Relaciona la propuesta con las necesidades reales del segmento de clientes identificado.	No relaciona la propuesta con ninguna necesidad del segmento.	Relación poco clara o incorrecta con las necesidades.	Identifica algunas necesidades relevantes.	Relaciona adecuadamente la propuesta con la mayoría de las necesidades.	Relaciona la propuesta con forma precisa y completa con las necesidades.

Criterio	Descripción del Comportamiento/Habilidad Observada	1 Muy pobre	2 Pobre	3 Satisfactorio	4 Bueno	5 Excelente
Diferenciación de la Propuesta	Muestra qué hace única o diferente la propuesta frente a otras soluciones existentes.	No identifica ninguna diferencia o característica única.	Diferenciación poco clara o débil.	Identifica alguna diferencia pero con poca profundidad.	Describe una diferenciación clara y relevante.	Explica con claridad una propuesta altamente diferenciada y convincente.
Identificación del Beneficio Principal	Se enfoca en el beneficio más importante que recibirá el cliente.	No identifica ningún beneficio.	Identifica beneficios poco relevantes o secundarios.	Reconoce un beneficio principal general.	Identifica claramente el beneficio principal.	Destaca con precisión y justificación el beneficio principal más relevante.
Uso de Lenguaje Inclusivo	Emplea un lenguaje que respeta la diversidad y evita estereotipos o exclusiones.	Usa lenguaje excluyente o estereotipado.	Lenguaje poco inclusivo, con errores que pueden excluir.	Lenguaje mayoritariamente inclusivo con algunas imprecisiones.	Lenguaje claro y respetuoso con la diversidad.	Lenguaje plenamente inclusivo, equitativo y respetuoso todo momento.
Consideración de Diversidad en el Segmento	Reconoce y valora las diferencias culturales, sociales o individuales dentro del segmento de clientes.	No considera la diversidad en el segmento.	Reconoce la diversidad pero no la integra en la propuesta.	Muestra alguna consideración básica de diversidad.	Incluye aspectos importantes de diversidad en la propuesta.	Integra y valora de forma explícita la diversidad en la propuesta de valor.
Equidad en la Propuesta	Garantiza que la propuesta no discrimina y ofrece oportunidades justas para todos los clientes.	La propuesta muestra exclusión o discriminación.	Presenta elementos que pueden generar desigualdad.	Propone soluciones parcialmente equitativas.	Incluye medidas para asegurar equidad.	La propuesta promueve activamente equidad y justicia para todos los clientes.

Criterio	Descripción del Comportamiento/Habilidad Observada	1 Muy pobre	2 Pobre	3 Satisfactorio	4 Bueno	5 Excelente
Coherencia y Organización	Presenta la propuesta de forma lógica, estructurada y fácil de seguir.	Presentación desorganizada y confusa.	Organización deficiente o poco clara.	Estructura básica con algunos errores de coherencia.	Presentación clara y bien organizada.	Exposición altamente coherente, estructurada y profesional.