

Rúbrica Analítica para Evaluación del Taller Práctico:

Modelo Canvas y Pitch

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Administración | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar de manera detallada y específica el desempeño de estudiantes universitarios en la elaboración del Modelo Canvas y la presentación del Pitch dentro de la materia Gestión y Creación de Emprendimientos. Cada criterio refleja aspectos clave del emprendimiento y la comunicación efectiva orientados a la innovación y la colaboración.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluación del Taller Práctico:

Modelo Canvas y Pitch

Esta rúbrica está diseñada para evaluar de manera detallada y específica el desempeño de estudiantes universitarios en la elaboración del Modelo Canvas y la presentación del Pitch dentro de la materia Gestión y Creación de Emprendimientos. Cada criterio refleja aspectos clave del emprendimiento y la comunicación efectiva orientados a la innovación y la colaboración.

Criterios de Evaluación	Excelente (4 pts)	Bueno (3 pts)	En Desarrollo (2 pts)	Requiere Mejora (1 pt)
Identificación del Problema y Cliente Claridad en la necesidad del mercado y definición del segmento objetivo.	Define con precisión y profundidad una necesidad clara y relevante del mercado, identificando un segmento objetivo específico y bien justificado.	Identifica adecuadamente la necesidad del mercado y un segmento objetivo, aunque con menor profundidad o precisión.	Presenta una identificación básica o parcial de la necesidad y el segmento objetivo, con algunas imprecisiones o generalizaciones.	No logra identificar claramente la necesidad ni segmentar adecuadamente el mercado.

Criterios de Evaluación	Excelente (4 pts)	Bueno (3 pts)	En Desarrollo (2 pts)	Requiere Mejora (1 pt)
Propuesta de Valor Coherencia, innovación y diferenciación de la solución propuesta.	La propuesta es altamente coherente, innovadora y claramente diferenciada, mostrando un valor único para el cliente.	La propuesta es coherente y presenta cierto grado de innovación o diferenciación, aunque puede ser mejor desarrollada.	La propuesta muestra poca innovación y diferenciación, con coherencia limitada o aspectos poco claros.	La propuesta carece de coherencia, innovación y diferenciación claras.
Estructura del Lienzo Canvas Viabilidad y alineación entre los bloques clave.	El Canvas está completo, con todos los bloques alineados y coherentes, demostrando una viabilidad sólida del modelo de negocio.	El Canvas está mayormente completo y coherente, con algunas áreas que podrían mejorarse para fortalecer la viabilidad.	El Canvas presenta faltantes o inconsistencias en varios bloques, afectando la comprensión y viabilidad del modelo.	El Canvas está incompleto y desorganizado, sin coherencia ni viabilidad clara.
Comunicación y Pitch Claridad, capacidad de síntesis, dominio del tiempo y poder de persuasión.	Presenta un pitch claro, conciso y persuasivo, manejando perfectamente el tiempo y cautivando a la audiencia.	El pitch es claro y bien estructurado, con buen manejo del tiempo y capacidad persuasiva adecuada.	El pitch tiene claridad limitada, manejo irregular del tiempo y persuasión débil o poco efectiva.	El pitch es confuso, excede o no cumple el tiempo y carece de poder persuasivo.
Trabajo Colaborativo Distribución de roles, participación equitativa y dinamismo.	El equipo muestra excelente distribución de roles, participación equilibrada y un trabajo dinámico y coordinado.	El equipo tiene una buena distribución de roles y participación, aunque con leves desequilibrios o falta de dinamismo.	La participación es desigual y la coordinación limitada, afectando el dinamismo del trabajo colaborativo.	El equipo presenta mala distribución de roles, baja participación y falta de coordinación.