

Rúbrica Analítica para Taller Express de Estrategia

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales y Humanas | Comunicación | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa el desempeño de los equipos en el Taller Express de Estrategia, enfocado en el diseño de un proyecto de marketing estratégico aplicado a un reto real o ficticio. Se valoran aspectos clave como el diagnóstico, la estrategia, la aplicación de conceptos de marketing, y criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI).

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Taller Express de Estrategia

Esta rúbrica evalúa el desempeño de los equipos en el Taller Express de Estrategia, enfocado en el diseño de un proyecto de marketing estratégico aplicado a un reto real o ficticio. Se valoran aspectos clave como el diagnóstico, la estrategia, la aplicación de conceptos de marketing, y criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI).

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Definición del Público Objetivo (Buyer Persona) Claridad y profundidad en la identificación y caracterización del público objetivo.	Identifica claramente un buyer persona detallado, con características demográficas, psicográficas y comportamentales precisas y relevantes.	Identifica un buyer persona con características relevantes, aunque con menor detalle o profundidad.	Define un buyer persona básico con características limitadas o generales, poco vinculadas al reto.	No logra definir un buyer persona o la definición es confusa e irrelevante.
Valor Diferencial Capacidad para identificar un valor diferencial claro y convincente.	Presenta un valor diferencial único, relevante y alineado con las necesidades del público objetivo y el contexto del reto.	Identifica un valor diferencial relevante, aunque poco innovador o con menor vinculación al público.	El valor diferencial es poco claro o poco relevante para el público o contexto planteado.	No identifica un valor diferencial o es irrelevante para el reto.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Análisis del Problema / Oportunidad Profundidad y pertinencia en la identificación del problema u oportunidad estratégica.	Analiza el problema u oportunidad con profundidad, aportando insights claros y fundamentados.	Describe el problema u oportunidad con claridad, pero con análisis limitado en profundidad o fundamentación.	El análisis es superficial o presenta información incompleta sobre el problema u oportunidad.	No identifica adecuadamente el problema u oportunidad o el análisis es irrelevante.
Comunicación Estratégica Coherencia y efectividad en la propuesta de comunicación para el público objetivo.	Desarrolla una estrategia de comunicación clara, coherente, innovadora y alineada con el buyer persona y la propuesta de valor.	Propone una estrategia comunicacional adecuada, aunque con menor innovación o detalle.	La estrategia de comunicación presenta incoherencias o carece de adaptación al público objetivo.	La propuesta es confusa, incompleta o poco pertinente para la comunicación estratégica.
Integración de Fundamentos y Conceptos de Marketing Aplicación de principios y conceptos clave del marketing estratégico.	Aplica con precisión y profundidad los fundamentos y conceptos de marketing estratégico en la propuesta.	Aplica correctamente la mayoría de los conceptos fundamentales, con algunas imprecisiones menores.	Aplica conceptos básicos, pero con errores o falta de conexión clara con la estrategia.	No aplica los conceptos de marketing o lo hace de forma incorrecta y confusa.
Uso Adecuado de la Plantilla One-Page Marketing Canvas Organización, síntesis y claridad en el llenado de la plantilla.	La plantilla está completa, organizada y sintetiza de forma clara y coherente todos los elementos requeridos.	La plantilla está bien organizada y completa, con pequeños detalles de síntesis o claridad mejorables.	La plantilla está incompleta o presenta desorganización que dificulta la comprensión.	No utiliza adecuadamente la plantilla o la presenta muy incompleta y desordenada.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Incorporación de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) Consideración y respeto por criterios de DEI en la estrategia.	Integra de forma clara y proactiva aspectos de diversidad, equidad e inclusión, adaptando la estrategia para ser inclusiva y respetuosa.	Considera algunos aspectos de DEI en la estrategia, aunque de forma limitada o poco explícita.	Incluye mínimamente elementos relacionados con DEI, sin un impacto claro en la estrategia.	No considera ni integra criterios de diversidad, equidad o inclusión en la propuesta.
Trabajo en Equipo y Participación Colaboración efectiva y equitativa entre los miembros del equipo.	El equipo trabaja de manera colaborativa, con participación equitativa y sin conflictos, logrando una propuesta integrada.	El equipo colabora adecuadamente, aunque con algunas diferencias en la participación o coordinación.	El trabajo en equipo presenta desequilibrios en la participación o dificultades para coordinar ideas.	El equipo no colabora efectivamente, con poca o nula participación de algunos miembros.