

**RUBRICA ORAL CONTENIDO**

**COMPONENTE GRUPAL**

calificación en casa

Presentación General		NIVEL	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos		
CARAC.	CRITERIOS											
PRODUCTO	<b>Excelente a Muy Bueno</b> El producto/servicio fue descrito clara y completamente en base a las evidencias que se presentaron en el foro.	5									No. Detalles no especificados	OBSERVACIONES
	<b>Bueno a Regular</b> El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> Se entendió a medias de lo que se trata el producto/servicio. Faltan datos en como funciona o se usó.	2										
	<b>Muy pobre</b> No se pudo comprender de que se trata el producto/servicio o en que ambiente se presta.	1										
DIFERENCIACION	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Es evidente y apreciable la diferenciación del producto/servicio en relación a otras soluciones ofrecidas en la industria. El nivel de completitud de control y desarrollo los procesos en el mercado actual y futuro es alto. Escalable en sectores mayor a 1 año.	5									Factores originales	
	<b>Bueno a Regular</b> El producto tiene una diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional por un trabajo de un año.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> El producto tiene una diferenciación en relación a otras soluciones de la industria pero es razonablemente copiable a nivel nacional por un trabajo de 1 a 2 años.	2										
	<b>Muy pobre</b> La diferenciación está basada en un producto o servicio importable y adaptable en muy corto tiempo (1 mes) por la posible conectividad.	1										
VIABILIDAD	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Se clarifica que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable.	5									Factores originales	
	<b>Bueno a Regular</b> Parece que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Sin embargo, se necesitan recursos.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> No hay evidencias de que se pueden lograr los recursos y procesos necesarios para producir/ofrecer el producto en un tiempo y a un costo razonable. Sin embargo, se necesitan recursos.	2										
	<b>Muy pobre</b> Considerando factores que amenazan seriamente la viabilidad del producto/servicio.	1										
SEGMENTO	<b>Excelente a Muy Bueno</b> El segmento está claramente definido y bien justificado.	5									Variables Demográficas Variables Geográficas Variables Psicosociales Variables Conductuales Factores Promotivos Conductas (Clientes o usuarios)	
	<b>Bueno a Regular</b> El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> El segmento está bien definido pero no bien justificado.	2										
	<b>Muy pobre</b> El segmento no está ni bien definido ni bien justificado.	1										
TAMAÑO MERCADO	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Evidencia de que el mercado potencial es bastante grande. Puede ser también razonablemente grande para ser muy atractivo.	5									Mercado potencial cuantificado razonablemente Uso de fuentes secundarias apropiadas	OBSERVACIONES
	<b>Bueno a Regular</b> El mercado es suficientemente grande o creciente como para desarrollar una estrategia de negocio muy atractiva.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> El mercado parece permitir la supervivencia del negocio pero no es atractivo.	2										
	<b>Muy pobre</b> El mercado descrito es el tamaño no corresponde con los segmentos definidos o es demasiado pequeño y de bajo crecimiento.	1										
PROPUESTA VALOR	<b>Excelente a Muy Bueno</b> Claramente comprensible, justificada y cuantificada.	5									Beneficios clasificados apropiadamente Costos clasificados adecuadamente Beneficios claros y comprensibles (usuarios y clientes) Beneficios justificados con el mérito 1 fuente primaria	OBSERVACIONES
	<b>Bueno a Regular</b> Claramente comprensible y justificada aunque no cuantificada.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> Descarta muy subjetivamente y sin evidencia o cuantificación.	2										
	<b>Muy pobre</b> Confunde propuesta de valor con características del producto o con argumentos emocionales.	1										
SOPORTE	<b>Excelente a Muy Bueno</b> En la presentación se evidencia claramente que ha investigado y sus argumentos están bien respaldados.	5									Problema justificado fuentes secundarias (2) Problema justificado fuentes primarias (1) Mercado objetivo justificado con fuentes secundarias (1) Beneficios justificados con el mérito 1 fuente primaria	OBSERVACIONES
	<b>Bueno a Regular</b> Presenta evidencias que sostienen un 70% de sus argumentos pero hay muchos donde los hay argumentos discutibles.	4										
	<b>Deficiente a Pobre</b> Presenta algo de evidencias, pero parece que no ha profundizado mucho en los hechos de datos.	2										
	<b>Muy pobre</b> Hay mucha incertidumbre en lo que presenta. Fuertemente basado en opiniones sin ninguna evidencia.	1										
<b>SUBT</b>			0	0	0	0	0	0	0	0		

**COMPONENTE INDIVIDUAL**

calificación en casa

		NIV	PL	PL	PL	PL	PL	PL	PL
CARACTERISTICA	CRITERIOS								
% de sílabas simples (No cargadas letra), colores y fuentes legibles cómodamente*	Más del 75%	5							
	Entre el 50% y el 75%	4							
	Entre el 20% y el 50%	2							
	Menos del 25%	1							
Apariencia visual promedio de los slides* (Figuras de apoyo, mención de fuentes, colores formales.)	Atractiva	5							
	Clara y legible	4							
	Extremadamente aburrida	1							
Volumen y vocalización de la charla	Adecuado	5							
	Baja comprensión	2							
	Mucha comprensión	1							
Estructura y conexión de las ideas principales	Claramente estructurales y conectadas	5							
	Organizadas pero falta conectividad mayor	4							
	No se observó estructura ni conectividad	1							
Contacto visual con TODO el público	Más del 75% del tiempo	5							
	Entre el 50% y el 75% del tiempo	4							
	Menos del 25% del tiempo	1							
Postura y expresividad corporal (apariencia asimétrica, posturas de tela, zapatos de suelo, no sandalias, no piercings.)	Neutral, dinámica y apropiada (Presentación Semiformal y alta)	5							
	Demasiado formal y aburrido (Presentación Semiformal y baja)	4							
	Postura inapropiada para un escenario (Presentación Informal/inadecuada)	1							
Confianza, Seguridad y entusiasmo	Seguro y apasionado	5							
	Seguro pero un poco apático	4							
	Inseguro, tímido y apático	1							
Ortografía y lenguaje adecuado a la audiencia*	Sin errores y uso lenguaje adecuado	5							
	Menos de 5 errores (sin lenguaje no adecuado)	4							
	Más de 5 errores	1							
% completado en tiempo dado o % de tiempo que sobra*	<50% completa. O no aplica más del 20%	5							
	50% completa. O no aplica más del 20%	4							
	>50% completa. O no aplica más del 40%	1							
<b>SUBT</b>			0	0	0	0	0	0	0
<b>NOTA FINAL EXAMEN ORAL</b>			0	0	0	0	0	0	0

# Sílabos cargados	0
# Sílabas legibles	4
# Sílabas con colores	2
# Sílabas con fuentes	1