

**MicroCourse Automatización del marketing**  
**Rúbrica de evidencia final**

**Objetivo:** Elaborar el diagnóstico de una empresa ficticia que requiera implementar estrategias de marketing automation con la finalidad de identificar las acciones de marketing necesarias para posicionar su marca en internet, lograr mayores ventas y conseguir una mejor interacción con sus clientes.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Definición de la empresa ficticia y elementos principales	20 – 17 puntos	16 – 12 puntos	11 – 0 puntos	20
	<p>Define la empresa ficticia mencionando el nombre, la actividad empresarial a la que se dedica y el producto que ofrece al cliente.</p> <p>Realiza la definición de por lo menos un perfil de buyer persona que incluya: nombre, edad, grado escolar, actividad laboral, gustos, intereses, estado civil, motivaciones obstáculos y retos que enfrenta.</p> <p>Detalla las 3 etapas del funnel de conversión por altura TOFU, MOFU, BOFU que usa la empresa</p>	<p>Define la empresa ficticia mencionando el nombre, la actividad empresarial a la que se dedica y el producto que ofrece al cliente.</p> <p>Realiza la definición de por lo menos un perfil de buyer persona que incluya 5 de los siguientes elementos: nombre, edad, grado escolar, actividad laboral, gustos, intereses, estado civil, motivaciones obstáculos y retos que enfrenta.</p> <p>Detalla las 3 etapas del funnel de conversión por altura TOFU, MOFU, BOFU que usa la empresa ficticia.</p>	<p>Define la empresa ficticia mencionando el nombre y el producto que ofrece al cliente.</p> <p>Realiza la definición de por lo menos un perfil de buyer persona que incluya 3 de los siguientes elementos: nombre, edad, grado escolar, actividad laboral, gustos, intereses, estado civil, motivaciones obstáculos y retos que enfrenta.</p> <p>Detalla 2 de las 3 etapas del funnel de conversión por</p>	

	ficticia.		altura TOFU, MOFU, BOFU que usa la empresa ficticia.	
2. Plantea las problemáticas a resolver con estrategias y herramientas de marketing automation	30 – 28 puntos	27 – 25 puntos	24 – 0 puntos	30
	Menciona 3 problemáticas que la empresa desea solventar al ocupar estrategias y herramientas de marketing automation, mencionando en cada caso, la situación actual y la expectativa de mejora.	Menciona 2 problemáticas que la empresa desea solventar al ocupar estrategias y herramientas de marketing automation, mencionando en cada caso, la situación actual y la expectativa de mejora.	Menciona una problemática que la empresa desea solventar al ocupar estrategias y herramientas de marketing automation, mencionando la situación actual y la expectativa de mejora.	
3. Elaboración de un plan de implementación de estrategias y herramientas de marketing automation.	30 – 28 puntos	27 – 25 puntos	24 – 0 puntos	30
	Especifica una estrategia y 1 herramienta de marketing automation a utilizar en cada área de mejora mencionada en el punto anterior.  Explica en qué fase del funnel de conversión se aplican las soluciones propuestas.	Especifica una estrategia de marketing automation a utilizar en cada área de mejora mencionada en el punto anterior.  Explica en qué fase del funnel de conversión se aplican las soluciones propuestas.	Especifica una estrategia de marketing automation a utilizar en por lo menos 2 áreas de mejora mencionadas en el punto anterior.  Explica en qué fase del funnel de conversión se aplican las soluciones propuestas.	
4. Entregable y conclusión de la actividad.	20 – 17 puntos	15 – 11 puntos	10 – 0 puntos	20
	Elabora un entregable donde desarrolla todos los puntos solicitados.	Elabora un entregable donde desarrolla por lo menos 3 de los 5 puntos solicitados.	Elabora un entregable donde desarrolla 2 de los 5 puntos solicitados.	

	<p>La conclusión incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Importancia de implementar marketing automation en la empresa.</li> <li>2. Reflexión sobre cómo se deben priorizar las estrategias de marketing automation a implantar en una empresa.</li> </ol>	<p>La conclusión incluye:</p> <p>Importancia de implementar marketing automation en la empresa.</p> <p>Reflexión sobre cómo se deben priorizar las estrategias de marketing automation a implantar en una empresa.</p>	<p>La conclusión incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Importancia de implementar marketing automation en la empresa.</li> </ol>	
TOTAL				100%