

**MicroCourse Growth Hacking**  
**Rúbrica de evidencia final**

**Objetivo:** Comprender cómo las empresas en crecimiento o startups se pueden desarrollar en poco tiempo a partir de la implementación de estrategias de growth hacking.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Situación actual de la empresa seleccionada	25-18	18- 12	12- 0	25
	<p>La empresa elegida se encuentra activa en México y está comprobado que utilizó growth hacking para acelerar su crecimiento.</p> <p>Valida que se encuentre en constante crecimiento (a través de noticias, rankings nacionales o internacionales, etc.). Identifica y define claramente cuál es su actividad comercial, los productos o servicios que ofrece y las características de su público objetivo.</p>	<p>La empresa elegida se encuentra activa en México.</p> <p>Valida que se encuentre en constante crecimiento (a través de noticias, rankings nacionales o internacionales, etc.).</p> <p>Identifica y define claramente cuál es su actividad comercial, los productos o servicios que ofrece.</p>	<p>La empresa elegida se encuentra activa en cualquier país, no necesariamente en México.</p> <p>Valida que se encuentre en constante crecimiento (a través de noticias, rankings nacionales o internacionales, etc.).</p> <p>Identifica y define claramente cuál es su actividad comercial.</p>	
2. Análisis de los factores de crecimiento de la empresa elegida.	35 - 28	28 - 22	22 - 0	35
	<p>Identifica por lo menos 3 factores de crecimiento de la empresa notables a simple vista (página web amigable con el usuario, popularidad, alcance territorial,</p>	<p>Identifica por lo menos 2 factores de crecimiento de la empresa notables a simple vista (página web amigable con el usuario, popularidad, alcance territorial,</p>	<p>Identifica por lo menos 1 factor de crecimiento de la empresa notables a simple vista (página web amigable con el usuario, popularidad,</p>	

	<p>presencia en diferentes canales de comunicación, etc.).</p> <p>Para conocer sus propuestas de valor (descuentos, envíos gratis, promociones, asesorías gratis, etc.) realiza un breve benchmark con dos competidores más.</p> <p>Identifica 3 técnicas de marketing que han ayudado a impulsar su ascenso.</p>	<p>presencia en diferentes canales de comunicación, etc.).</p> <p>Para conocer sus propuestas de valor (descuentos, envíos gratis, promociones, asesorías gratis, etc.) realiza un breve benchmark con dos competidores más.</p> <p>Identifica una técnica de marketing que ha ayudado a impulsar su ascenso.</p>	<p>alcance territorial, presencia en diferentes canales de comunicación, etc).</p> <p>Para conocer sus propuestas de valor (descuentos, envíos gratis, promociones, asesorías gratis, etc.) realiza un breve benchmark con un competidor más.</p>	
3. Medición de su desarrollo	20 - 14	14-8	8-0	20
	<p>Menciona por lo menos 5 datos verídicos sobre el tipo de experiencia que tienen sus clientes al comprar (sobre la calidad del producto, el proceso de venta, el servicio al cliente, el envío, etc.).</p> <p>Para conocer la información sobre la satisfacción y experiencia de los clientes, realiza una investigación en internet sobre: sus valoraciones, reputación de la marca, calificación y</p>	<p>Menciona por lo menos 3 datos verídicos sobre el tipo de experiencia que tienen sus clientes al comprar (sobre la calidad del producto, el proceso de venta, el servicio al cliente, el envío, etc.).</p> <p>Para conocer la información sobre la satisfacción y experiencia de los clientes, realiza una investigación en internet sobre: sus valoraciones, reputación de la marca y calificación.</p>	<p>Menciona por lo menos 3 datos verídicos sobre el tipo de experiencia que tienen sus clientes al comprar (sobre la calidad del producto, el proceso de venta, el servicio al cliente, el envío, etc.).</p>	

	nivel de satisfacción de sus compradores.			
4. Sobre el futuro de la empresa.	20-14	14-8	8-0	20
	<p>Menciona por lo menos 3 riesgos a los que se enfrenta el negocio a corto o largo plazo.</p> <p>Explica 3 acciones de growth hacking tendría que realizar la empresa de manera permanente para continuar con su éxito y escalada comercial en internet.</p>	<p>Menciona por lo menos 2 riesgos a los que se enfrenta el negocio a corto o largo plazo.</p> <p>Explica una acción de growth hacking tendría que realizar la empresa de manera permanente para continuar con su éxito y escalada comercial en internet.</p>	<p>Menciona por lo menos un riesgo al que se enfrenta el negocio a corto o largo plazo.</p>	
TOTAL				100%