**Rúbrica de evaluación: Evidencia 1**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Criterios de evaluación | Descriptores | | | | | | |
|  | **Excelente**  **100** | **Sobresaliente**  **90** | **Aceptable**  **80** | **Suficiente**  **70** | **Insuficiente**  **60** | **No evaluable**  **Menos de 50** | **Puntos totales**  **100**  **(Suma de criterios de evaluación)** |
| 1. Generación de información sobre el consumidor meta | **Equivalencia: 40 puntos** | **Equivalencia: 36 puntos** | **Equivalencia: 32 puntos** | **Equivalencia: 28 puntos** | **Equivalencia: 24 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **40** |
| 1. Muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde de manera profunda y con información relevante a todas las preguntas propuestas en las instrucciones de la actividad.  3. Presenta puntos de vista diferentes en las personas entrevistadas. | 1. Muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde de manera profunda y con información relevante a todas las preguntas propuestas en las instrucciones de la actividad.  3. No identifica diferentes puntos de vista entre los entrevistados. | 1. Muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde a todas las preguntas propuestas en las instrucciones de la actividad pero **con poca profundidad**  3. Presenta puntos de vista diferentes en las personas entrevistadas. | 1. Muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde al menos a 3 preguntas propuestas en la actividad con **buena** profundidad  3. No identifica diferentes puntos de vista entre los entrevistados. | 1. Muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde al menos a 3 de las preguntas propuestas en la actividad con **poca** profundidad  3. No identifica diferentes puntos de vista entre los entrevistados. | 1. No muestra evidencia de que hizo una investigación exploratoria para responder a las preguntas propuestas.  2. Responde a menos de 3 de las preguntas propuestas en la actividad con muy poca profundidad  3. No identifica diferentes puntos de vista entre los entrevistados. |
| 2. Identificación de aspectos relevantes para la toma de decisiones sobre un restaurante a partir del a información obtenida. | **Equivalencia: 28 puntos** | **Equivalencia: 25 puntos** | **Equivalencia: 22 puntos** | **Equivalencia: 19 puntos** | **Equivalencia: 16 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **28** |
| 1. Realiza una tabla donde identifica al menos 3 coincidencias y 3 discrepancias sobre la información obtenida de forma relevante y congruente con la información presentada en el punto anterior.  2.Identifica correctamente los elementos importantes para la toma de decisiones de asistir a un restaurante | 1. Realiza una tabla donde identifica al menos 2 coincidencias y 2 discrepancias sobre la información obtenida de forma relevante y congruente con la información presentada en el punto anterior.  2. Identifica correctamente los elementos importantes para la toma de decisiones de asistir a un restaurante | 1. Realiza una tabla donde identifica al menos 1 coincidencia y 1 discrepancia sobre la información obtenida de forma relevante y congruente con la información presentada en el punto anterior.  2. Identifica correctamente los elementos importantes para la toma de decisiones de asistir a un restaurante | 1. Realiza una tabla donde identifica al menos 1 coincidencia y 1 discrepancia pero no parten de la información propuesta en el punto anterior.  2. Identifica elementos para la toma de decisiones de asistir a un restaurante pero no son los más relevantes de acuerdo al punto anterior | 1. Realiza una tabla donde identifica al menos 1 coincidencia y 1 discrepancia pero no parten de la información propuesta en el punto anterior.  2.No Identifica elementos para la toma de decisiones de asistir a un restaurante | 1. No identifica claramente coincidencias y discrepancias a partir de la información del punto anterior  2. No Identifica elementos importantes para la toma de decisiones de asistir a un restaurante |
| 3. Definición del posicionamiento deseado del consumidor meta en congruencia con los hallazgos de información relevante. | **Equivalencia: 32 puntos** | **Equivalencia: 29 puntos** | **Equivalencia: 26 puntos** | **Equivalencia: 23 puntos** | **Equivalencia: 20 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **32** |
| 1. Define un posicionamiento para el restaurante iniciando con algunas de las oraciones propuestas o una equivalente.  2. El posicionamiento es claramente relevante y diferenciado en función de la información que presentó en los puntos anteriores. | 1. Define un posicionamiento para el restaurante iniciando con algunas de las oraciones propuestas o una equivalente.  2. El posicionamiento demuestra congruencia con la información previamente presentada, es relevante pero es poco diferenciado | 1-Define un posicionamiento para el restaurante iniciando con algunas de las oraciones propuestas o una equivalente.  2. El posicionamiento demuestra congruencia con la información previamente presentada pero es poco relevante y poco diferenciado. | 1. Define un posicionamiento para el restaurante iniciando con algunas de las oraciones propuestas o una equivalente.  2. El posicionamiento no demuestra congruencia con la información previamente presentada | 1. Define un posicionamiento para el restaurante pero no lo redacta en un formato similar al propuesto  2. El posicionamiento no demuestra congruencia con la información previamente presentada | 1. No define un posicionamiento para al restaurante a partir del a información previamente definida. |