

Actividad de aprendizaje: Elaboración de modelo de negocio con el Business Model Canvas como esbozo inicial de la idea		Porcentaje de la Actividad:				
Descriptores o Aspectos a Evaluar		Sin Evidencia (Valor 0.0)	NIVEL DE DESEMPEÑO 1 (Valor 1.5)	NIVEL DE DESEMPEÑO 2 (Valor 3.0)	NIVEL DE DESEMPEÑO 3 (Valor 4.5)	NIVEL DE DESEMPEÑO 4 (Valor 5.0)
10%	Estructura	Sin evidencia de aprendizaje.	El trabajo presenta 4 o menos elementos de los siguientes criterios: <ol style="list-style-type: none"> Socios Clave Actividades claves Recursos clave Propuesta de valor única Adquisición de clientes Canales Mercado Estructura de costos Fuentes de ingresos 	El trabajo presenta 5 o menos elementos de los siguientes criterios: <ol style="list-style-type: none"> Socios Clave Actividades claves Recursos clave Propuesta de valor única Adquisición de clientes Canales Mercado Estructura de costos Fuentes de ingresos 	El modelo Canvas presenta 7 o menos elementos de los siguientes criterios: <ol style="list-style-type: none"> Socios Clave Actividades claves Recursos clave Propuesta de valor única Adquisición de clientes Canales Mercado Estructura de costos Fuentes de ingresos 	El modelo Canvas presenta todos los criterios siguientes: <ol style="list-style-type: none"> Socios Clave Actividades claves Recursos clave Propuesta de valor única Adquisición de clientes Canales Mercado Estructura de costos Fuentes de ingresos
10%	Socios Clave	Sin evidencia de aprendizaje	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: <ol style="list-style-type: none"> ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave obtendremos de nuestros socios?

						4. ¿Qué actividades clave realizan los socios
10%	Actividades claves	Sin evidencia de aprendizaje	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: 1. ¿Cuáles son las actividades clave para nuestra propuesta de valor único?
10%	Recursos Clave	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: 1. ¿Cuáles son nuestros recursos? 2. ¿Qué recursos necesitamos para hacer nuestro proyecto
10%	Propuesta de valor única	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: 1. ¿Qué problema vamos a resolver? 2. ¿Cómo lo resolvemos? 3. ¿Qué valor ofrecemos a nuestros clientes?

						<ol style="list-style-type: none"> 4. ¿Qué problemas resolvemos para nuestros clientes? 5. ¿Qué productos y servicios ofrecemos a nuestros clientes? 6. ¿Cuáles son las necesidades que satisfacemos para nuestros clientes? 7. ¿Cuáles son las necesidades que satisfacemos para nuestros clientes?
10%	Adquisición de clientes	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	<p>Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo atraemos a los clientes? 2. ¿Cómo adquirimos clientes? 3. ¿Cuánto cuesta atraer nuevos clientes? 4. ¿Qué tipos de relaciones podemos establecer con nuestros clientes? 5. ¿Cuáles son las categorías de nuestros clientes? 6. ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

10%	Canales	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son nuestros canales de distribución? 2. ¿Qué canales necesitamos para hacer nuestro proyecto? 3. ¿Qué canales nos ayudan a atraer nuevos clientes
10%	Mercado	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes: <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es nuestro mercado principal? <p><i>Mercado nicho</i></p> <p><i>Mercado masivo</i></p> <p><i>Mercado segmentado</i></p> <p><i>Mercado Diversificado</i></p>
10%	Estructura de costos	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes:

						<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son los gastos más importantes para nuestro modelo de negocios? 2. ¿Cuáles son los recursos más caros que necesitamos para hacer nuestro proyecto? 3. ¿Cuáles entre nuestras actividades necesarias son las más caras?
10%	Fuentes de ingreso	Sin evidencia de aprendizaje.	Argumenta sus respuestas de forma confusa a sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma regular sus ideas con base en las preguntas planteadas.	Argumenta sus respuestas de forma satisfactoria sus ideas con base en las preguntas planteadas.	<p>Argumenta sus respuestas de forma clara y precisa sus ideas con base en las preguntas siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo ganamos dinero ahora? 2. ¿Cómo no pagan nuestros clientes? 3. ¿Cómo no preferirían pagar?