Rúbrica de evaluación Entregable 2

Escala de evaluación: del 1 al 7

Formato: Video Pitch 5 minutos + Presentación Power Point de apoyo

Ítem	%	Nota 1 No cumple	Nota 3 Deficiente	Nota 5 Parcialmente Logrado	Nota 7 Logrado
Problema Validado y Segmento	15%	No actualiza ni valida el problema presentado en la etapa anterior.	Presenta ajustes mínimos sin evidencia de nueva validación.	Actualiza problema y segmento con validación parcial.	Profundiza el problema con nueva evidencia cuantitativa y cualitativa. Ajusta y prioriza segmento con claridad estratégica.
Propuesta de Valor Optimizada	15%	No mejora ni ajusta su propuesta de valor.	Ajusta la propuesta sin claridad estratégica.	Mejora la propuesta con algunos elementos diferenciadores adicionales.	Optimiza su propuesta en base a validación real, demostrando diferenciación clara y foco estratégico.
Solución Desarrollada y Ventaja Competitiva (Solución + Ventaja Injusta)	15%	No demuestra avances en la solución ni claridad competitiva.	Presenta avances básicos sin ventaja defendible.	Evidencia mejoras en la solución con diferenciación parcial.	Demuestra cómo funciona la solución paso a paso con un ejemplo real, y evidencia una ventaja difícil de copiar.

Métricas Clave y Tracción	15%	No presenta métricas ni indicadores de avance.	Presenta métricas generales sin análisis.	Presenta métricas relevantes con análisis básico.	Presenta métricas accionables (ventas, conversión, recurrencia, margen, crecimiento mensual) y demuestra aprendizaje basado en datos.
Modelo Económico Consolidado (Ingresos + Costos + Márgenes)	15%	No presenta claridad en ingresos, costos ni viabilidad.	Presenta estructura básica sin coherencia estratégica.	Define modelo económico con estimaciones razonables.	Presenta modelo financiero claro, con estructura de ingresos, costos definidos, márgenes y proyección.
Canales, Estrategia Comercial y Escalamiento (Canales Lean)	5%	No define estrategia comercial clara.	Menciona canales sin planificación concreta.	Define estrategia comercial básica coherente con su segmento.	Presenta estrategia comercial estructurada, con adquisición, conversión, fidelización y plan de crecimiento.
Equipo y Capacidad de Ejecución	15%	No demuestra capacidades suficientes para ejecutar.	Define equipo sin claridad estratégica.	Equipo con roles definidos y capacidades adecuadas.	Equipo consolidado, con roles claros, experiencia pertinente y estrategia

					para fortalecer capacidades futuras.
Relato Estratégico del Pitch	5%	Pitch desordenado o fuera de tiempo.	Pitch claro pero incompleto.	Pitch coherente con menor profundidad estratégica.	Pitch claro, estructurado, dentro del tiempo y demuestra evolución estratégica del modelo Lean.
BONUS Entrega 2 – Certificación DreamBuilder	5%	No presenta certificado o no finaliza el programa.	No aplica.	No aplica.	Presenta certificado que acredita finalización completa del programa DreamBuilder Obtiene nota 7 automática equivalente al 5% adicional.

Condiciones del BONUS:

Los participantes podrán acceder a un bonus equivalente al 5% adicional de la nota final siempre que hayan cursado y finalizado el programa DreamBuilder. Para hacerlo efectivo, deberán cargar en la plataforma el certificado que acredite la finalización completa del programa. Quienes no acrediten certificación mantendrán su nota regular sin aplicación del porcentaje adicional.