

**PLAN DE MARKETING (PARTE 2)**

**ASIGNATURA:** MARKETING

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Docente:** |  | **Sección:** |  | **Fecha:** |  |
| **Título del Plan de Marketing:** | |  | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **EVALUACIÓN DEL PLAN DE MARKETING (15 criterios = 45 puntos)** | | | | | | | | | | | |
| **Escala de Valoración**  **Criterios** | **Muy competente**  **(3)** | | **Competente**  **(2)** | | | **Poco competente**  **(1)** | | **Nada competente**  **(0)** | | | |
| 1. **Presenta la monografía** | Presenta el plan en digital completo  ( ) | | Presenta el plan en digital con algunas omisiones  ( ) | | | Presenta el plan en digital incompleto  ( ) | | No presenta en digital el plan  ( ) | | | |
| 1. **De los contenidos en PPT** | Presenta los contenidos completos  ( ) | | Presenta una omisión en el contenido del trabajo  ( ) | | | Presenta dos o tres omisiones en el contenido del trabajo  ( ) | | Presenta más de tres omisiones en el contenido  ( ) | | | |
| 1. **Material adicional aparte de la PPT** | Presenta videos y material de apoyo.  ( ) | | Presenta material de apoyo.  ( ) | | | Presenta material de apoyo incompleto  ( ) | | No presenta material de apoyo.  ( ) | | | |
| 1. **Estructura de la segmentación** | Presenta una segmentación lógica de manera sobresaliente  ( ) | | Presenta una segmentación lógica  ( ) | | | Presenta una segmentación poco lógico  ( ) | | Presenta una segmentación nada lógica  ( ) | | | |
| 1. **Estructura de la Participación de Mercado** | Presenta la estructura de participación de mercado con todos los datos  ( ) | | Presenta la estructura de participación de mercado con algunos datos incompletos  ( ) | | | Presenta la estructura de participación de mercado con casi todos los datos incompletos  ( ) | | No Presenta la estructura de participación de mercado con todos los datos  ( ) | | | |
| 1. **Estrategia de Posicionamiento** | Excelente estrategia de posicionamiento  ( ) | | Buena estrategia de posicionamiento  ( ) | | | Regular estrategia de posicionamiento  ( ) | | Deficiente estrategia de posicionamiento  ( ) | | | |
| 1. **Estructura de Producto / Servicio** | Excelente estrategia de producto  ( ) | | Buena estrategia de producto  ( ) | | | Regular estrategia de producto  ( ) | | Deficiente estrategia de producto  ( ) | | | |
| 1. **Mejora a la Planta** | Presenta mejoras sobresalientes de la Planta  ( ) | | Presenta una buena mejora de la Planta  ( ) | | | Presenta una regular mejora de la Planta  ( ) | | No presenta mejora en la Planta  ( ) | | | |
| 1. **Planteamiento de Niveles del Producto y Logo** | Excelente propuesta de niveles de producto y logo  ( ) | | Buena propuesta de niveles de producto y logo  ( ) | | | Regular propuesta de niveles de producto y logo  ( ) | | Deficiente propuesta de niveles de producto y logo | | | |
| 1. **Actividades de Co-branding y Componente de Marca** | Excelente combinación de co-branding y componente de marca  ( ) | | Buena combinación de co-branding y componente de marca  ( ) | | | Regular combinación de co-branding y componente de marca  ( ) | | Deficiente combinación de co-branding y componente de marca  ( ) | | | |
| 1. **Estrategia de Precios** | Excelente estrategia de precios  ( ) | | Buena estrategia de precios  ( ) | | | Regular estrategia de precios  ( ) | | Deficiente estrategia de precios  ( ) | | | |
| 1. **Estrategia de Distribución** | Excelente estrategia de distribución  ( ) | | Buena estrategia de distribución  ( ) | | | Regular estrategia de distribución  ( ) | | Deficiente estrategia de distribución  ( ) | | | |
| 1. **Estrategia de Comunicación** | Excelente estrategia de comunicación  ( ) | | Buena estrategia de comunicación  ( ) | | | Regular estrategia de comunicación  ( ) | | Deficiente estrategia de comunicación  ( ) | | | |
| 1. **Presupuesto** | Presenta una excelente propuesta de presupuesto  ( ) | | Presenta una buena propuesta de presupuesto  ( ) | | | Presenta una regular propuesta de presupuesto  ( ) | | Presenta una deficiente propuesta de presupuesto  ( ) | | | |
| 1. **Presentación de PPTS** | Las presentaciones en PPT es muy original y coherente con las estrategias de desarrollo de ppts  ( ) | | Las presentaciones en PPT es original y coherente con las estrategias de desarrollo de ppts  ( ) | | | Las presentaciones en PPT es poco original y coherente con las estrategias de desarrollo de ppts  ( ) | | Las presentaciones en PPT es nada original ni coherente con las estrategias de desarrollo de ppts  ( ) | | | |
| **Total de puntos y nota vigesimal** | | | | | | | |  |  | | |
| **TRABAJO EN QUIPO Y LA EXPOSICIÓN (7 criterios = 21 puntos)** | | | | | | | | | | | |
| 1. **Creatividad en la presentación de los miembros del equipo** | Todos los miembros guardan uniformidad y formalidad en la vestimenta, representando a la empresa coherentemente  ( ) | | Varios de los miembros guardan uniformidad y formalidad en la vestimenta, representando a la empresa coherentemente  ( ) | | | Algunos de los miembros guardan uniformidad y formalidad en la vestimenta, representando a la empresa coherentemente  ( ) | | Ninguno de los miembros guardan uniformidad y formalidad en la vestimenta, representando a la empresa coherentemente  ( ) | | | |
| 1. **Coherencia entre la monografía y el material de exposición** | Presenta coherencia total  ( ) | | Presenta 1 ó 2 incoherencias  ( ) | | | Presenta 3 ó más incoherencia  ( ) | | No presenta coherencia alguna  ( ) | | | |
| 1. **Compromiso de cada integrante** | El equipo está completo  ( ) | | Falta un integrante  ( ) | | | Faltan 2 integrantes  ( ) | | Faltan 3 o más integrantes  ( ) | | | |
| 1. **Sinergia en el equipo de trabajo** | Presenta una excelente sinergia  ( ) | | Presenta una buena sinergia  ( ) | | | Presenta una regular sinergia  ( ) | | Presenta conflictos en el equipo de trabajo  ( ) | | | |
| 1. **Participación de la exposición** | Todos los integrantes exponen  ( ) | | Un integrante no expuso  ( ) | | | Dos o tres integrantes no expusieron  ( ) | | Más de tres integrantes no expusieron  ( ) | | | |
| 1. **Esmero en la presentación de la propuesta** | El equipo demuestra gran esmero en la presentación de la propuesta  ( ) | | El equipo demuestra esmero en la presentación de la propuesta  ( ) | | | El equipo demuestra poco esmero en la presentación de la propuesta  ( ) | | El equipo no demuestra esmero en la presentación de la propuesta  ( ) | | | |
| 1. **Capacidad de resolver preguntas** | Resuelven satisfactoriamente las dudas  ( ) | | Resuelven significativamente las dudas  ( ) | | | Resuelven deficientemente las dudas  ( ) | | No resuelven las dudas  ( ) | | | |
| **Total de puntos y nota vigesimal** | | | | | | | |  | |  | |
| **NOTA FINAL: Coevaluación (20%) + plan de marketing (50%)+ Trabajo en equipo (30%); la coevaluación será entre 0 y 20 puntos** | | | | | | | | | | | |
| **Apellidos y nombres de cada integrante** | | Firma | | Coevaluación 20% | Plan de iniciativa empresarial 50% | | Trabajo en equipo y la exposición 30% | | | | Nota final |
|  | |  | |  |  | |  | | | |  |
|  | |  | |  |  |
|  | |  | |  |  |
|  | |  | |  |  |
|  | |  | |  |  |
| Observaciones: | | | | | | | | | | | |