**PLANTILLA DE RÚBRICA DEL PLAN DE MARKETING **

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE DEL PLAN DE MARKETING** |  |  | **FECHA** |
|  |  |  |   |
| **NOMBRE DEL REVISOR** |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **RÚBRICA** | **PUNTAJE** | **ESCALA DE PUNTUACIÓN** | **TOTAL** |
| EXCEPCIONAL; Se superaron las expectativas | **4** | **EXCEPCIONAL** | **82 – 88** |
| SATISFACTORIO; Se cumplieron los estándares | **3** | **SATISFACTORIO** | **71 – 81** |
| NECESITA MEJORAR; Se cumplieron los estándares parcialmente | **2** | **NECESITA MEJORAR** | **60 – 70** |
| INSATISFACTORIO; No se cumplieron los estándares | **1** | **INSATISFACTORIO** | **0 – 59** |
|  |  |  |  |  |
| **ESTADO DEL PRODUCTO/CLIENTE** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Proporciona detalles completos de los productos/servicios  |  |  |  |  |
| Describe claramente el punto de vista del cliente |  |  |  |  |
| Proporciona una posición competitiva del producto/servicio; Nombra los principales competidores |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DEL ESTADO DEL PRODUCTO/CLIENTE** |  | **VALOR** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ANÁLISIS DE MERCADO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Los esfuerzos de marketing actuales y el conocimiento de la competencia y los clientes definen el estado del cliente en el mercado actual |  |  |  |  |
| Describe las principales tendencias del sector para informar e identificar la oportunidad inmediata de la oferta |  |  |  |  |
| Incluye perfiles integrales de clientes y descripción de los roles de compra, los comportamientos y el proceso de toma de decisiones del cliente |  |  |  |  |
| Completa el análisis FODA: Competencia |  |  |  |  |
| Completa el análisis FODA: Producto/Cliente |  |  |  |  |
| Proporciona los resultados principales de investigación (encuestas, grupos de enfoque, entrevistas, etc.); Justifica el plan para la recopilación de datos/proporciona hechos |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DEL ANÁLISIS DE MERCADO** |  | **VALOR** | **1** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **PROPUESTA DE NEGOCIO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Proporciona una declaración de misión efectiva relevante para el negocio |  |  |  |  |
| La estrategia identifica y valida las suposiciones clave |  |  |  |  |
| Los objetivos a corto y largo plazo son alcanzables y tienen plazos limitados |  |  |  |  |
| La demografía identifica claramente el mercado objetivo, satisface los deseos y las necesidades |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DE LA PROPUESTA DE NEGOCIOS** |  | **VALOR** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ESTRATEGIAS Y PLAN DE ACCIÓN** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Proporciona pruebas claras del suministro de producto/servicio |  |  |  |  |
| Proporciona estructura de precios y método de determinación |  |  |  |  |
| Proporciona la ubicación del mercado objetivo con explicación probatoria |  |  |  |  |
| El material promocional proporciona claramente qué, dónde, cuándo y por qué |  |  |  |  |
| Proporciona una posición de venta única en el mercado claramente determinada |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DE ESTRATEGIAS Y PLAN DE ACCIÓN** |  | **VALOR** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **PRESUPUESTO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Proporciona una declaración de resultados completa; Demuestra un retorno razonable de la inversión (ROI); Los cálculos son precisos y están bien organizados |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DEL PRESUPUESTO** |  | **VALOR** | **2** |  |
|  |  |  |  |  |
| **EVALUACIÓN** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Las evaluaciones de los datos y criterios demuestran una comprensión integral del producto/servicio ofrecido |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DE LA EVALUACIÓN** |  | **VALOR** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **REDACCIÓN TÉCNICA DE NEGOCIOS** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Demuestra la gramática adecuada y la ortografía correctas; Cita correctamente las referencias de origen; Da un formato adecuado y agradable al plan |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DE REDACCIÓN TÉCNICA DE NEGOCIOS** |  | **VALOR** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **PUNTAJE TOTAL DEL PLAN DE MARKETING GENERAL** |  |   |   |   |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |