

TAREA 4

Criterios de evaluación	Puntuación del criterio	Niveles de Logro			
		0% (Insuficiente)	50% (Mínimo)	75% (Medio)	100% (Máximo)
El cliente objetivo.	3	Nada	Datos básicos, datos económicos y Porqué lo compra.	Datos básicos, datos económicos, Porqué lo compra y hábitos de compra.	Datos básicos, datos económicos, Porqué lo compra, hábitos de compra y gustos y preferencia. Buena redacción y presentación.
Segmentación del cliente.	3	Nada	Segmentar utilizando un mínimo de dos criterios.	Segmentar por dos o más criterios explicando características comunes.	Segmentar por dos o más criterios explicando características comunes y aclarando las estrategias a seguir. Buena redacción y presentación.
Análisis de la competencia.	4	Nada	Cuantos son, qué producto tienen o venden.	Cuantos son, qué producto tiene o vende y sus precios. Además cuanto venden y sus canales de distribución.	Cuantos son, qué producto tienen o venden y sus precios. Además cuanto venden y sus canales de distribución. Explicar su estrategia y promoción. Buena redacción y presentación.

CÁLCULO NOTA FINAL: