

**Rúbrica de evaluación para evidencia final
Administración de Negocios Culinarios**

	Nivel de desempeño			
Criterios de evaluación	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
Información sobre el negocio culinario.	20-17	16-14	13 - 0	20
	Incluye información detallada sobre los antecedentes del restaurante elegido: datos de su fundación, misión, visión, historia, productos iniciales, producto estrella, productos actuales.	Incluye información sobre los antecedentes del restaurante elegido. No profundiza ni reflexiona sobre la información.	Incluye poca o ninguna información sobre los antecedentes del restaurante elegido. Faltan dos o más elementos. No profundiza ni reflexiona sobre la información presentada.	
Entrevistas al personal y situación actual.	20-17	16-14	13 - 0	20
	Incluye entrevistas con el encargado del negocio culinario, y con personal del negocio. Proporciona evidencia de dichas entrevistas. Incluye reflexión sobre la situación actual del negocio. Analiza las problemáticas actuales, la operación, los productos que han funcionado y aquellos que no. Justifica las respuestas.	Incluye entrevistas con por lo menos un empleado del lugar. Cuenta con suficiente información para incluir una reflexión sobre la situación actual del negocio. Analiza las problemáticas actuales, la operación, los productos que han funcionado y aquellos que no. Justifica algunas respuestas.	No incluye entrevista con empleados del lugar. No cuenta con suficiente información para realizar una reflexión sobre la situación actual del negocio. Analiza las problemáticas actuales, la operación y los productos según observaciones personales. Justifica las respuestas o no incluye información suficiente para crear conclusiones.	
Estrategias de solución.	20-17	16-14	13 - 0	20
	Con base en las entrevistas y reflexiones realizadas, el estudiante diseña tres o más estrategias de solución a las problemáticas planteadas.	Con base en las entrevistas y reflexiones realizadas, el estudiante diseña dos estrategias de solución a las problemáticas planteadas.	Con base en las entrevistas y reflexiones realizadas, el estudiante diseña una o cero estrategias de solución a las problemáticas planteadas.	
	20-17	16-14	13 - 0	20

Diseña plan de negocio para el restaurante.	Diseña plan de negocio reformulando elementos principales a considerar: organización y planeación, dirección y control del negocio culinario, recursos financieros, humanos y materiales, el local y la decoración, planeación del menú, y calidad en el servicio al cliente. Explica cada uno de los elementos a considerar.	Diseña plan de negocio reformulando elementos principales a considerar: organización y planeación, dirección y control del negocio culinario, recursos financieros, humanos y materiales, el local y la decoración, planeación del menú, y calidad en el servicio al cliente. Uno o dos elementos faltantes. No se detalla la información adecuadamente de los elementos a considerar.	Diseña vagamente un plan de negocio. No se detalla la información de los elementos a considerar.	
Campaña de marketing.	20-17	16-14	13 - 0	20
	Genera una campaña de marketing que incluya: los objetivos de la campaña, presupuesto y el cronograma de trabajo. Determina cuál es el medio publicitario adecuado acorde a los objetivos y justifica la respuesta. Incluye cinco acciones que el negocio deberá hacer en un futuro para conservar clientes. Realiza una conclusión del trabajo e incluye qué es lo que se espera de la campaña de marketing.	Genera una campaña de marketing que incluya: los objetivos de la campaña, no incluye el presupuesto del negocio. El medio publicitario elegido no tiene relación con los objetivos. Incluye cuatro acciones que el negocio deberá hacer en un futuro para conservar clientes. Realiza una conclusión general del trabajo.	Genera vagamente una campaña de marketing. No incluye el presupuesto del negocio. El medio publicitario elegido no tiene relación con los objetivos. Incluye dos o menos acciones que el negocio deberá hacer en un futuro para conservar clientes. Realiza una conclusión incompleta del trabajo.	
TOTAL				100%