3.2.6 Venta en redes sociales (social selling) y sistemas de pagos electrónicos

Objetivo: Diseñar una estrategia de venta o recaudo por canal digital, incluyendo la selección justificada de una pasarela de pago.

RÚBRICA ANALÍTICA

Resultado de Aprendizaje:	RAP 2 — Integrar canales de comunicación
Aprendiz:	_____
Fecha:	_____ **Instructor(a):** Bibiana Zuluaga Z.

Producto a evaluar: Guion de venta/recaudo por canal digital y ficha de pasarela de pago.

Criterio	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Insuficiente (1)
Guion de venta o recaudo	Cumple completamente: diseña un guion de venta o recaudo aplicando principios de social selling	Cumple en su mayoría: diseña un guion de venta o recaudo aplicando principios de social selling, con detalles menores por ajustar.	Cumple parcialmente: diseña un guion de venta o recaudo aplicando principios de social selling, requiere ajustes importantes.	No cumple o cumple mínimamente con: diseña un guion de venta o recaudo aplicando principios de social selling.
Comparación de pasarelas	Cumple completamente: compara mínimo 2 pasarelas de pago disponibles en Colombia	Cumple en su mayoría: compara mínimo 2 pasarelas de pago disponibles en Colombia, con detalles menores por ajustar.	Cumple parcialmente: compara mínimo 2 pasarelas de pago disponibles en Colombia, requiere ajustes importantes.	No cumple o cumple mínimamente con: compara mínimo 2 pasarelas de pago disponibles en Colombia.
Selección de pasarela	Cumple completamente: selecciona la pasarela de pago más pertinente para la campaña	Cumple en su mayoría: selecciona la pasarela de pago más pertinente para la campaña, con detalles menores por ajustar.	Cumple parcialmente: selecciona la pasarela de pago más pertinente para la campaña, requiere ajustes importantes.	No cumple o cumple mínimamente con: selecciona la pasarela de pago más pertinente para la campaña.
Justificación frente al cliente	Cumple completamente: justifica la elección frente a las características del cliente y del portafolio	Cumple en su mayoría: justifica la elección frente a las características del cliente y del portafolio, con detalles menores por ajustar.	Cumple parcialmente: justifica la elección frente a las características del cliente y del portafolio, requiere ajustes importantes.	No cumple o cumple mínimamente con: justifica la elección frente a las características del cliente y del portafolio.

Puntaje obtenido: _____ / 16 puntos

Observaciones generales:

Firma del instructor(a): _____

Firma del aprendiz: _____