

Advantage Building

Convertir diferenciación en ventaja sostenida.

- [Ventaja competitiva](#)
- [Evidencia de ventaja](#)

Ventaja competitiva

Habilidad: Formular una ventaja competitiva creíble, relevante y sostenible para el startup.

¿Por qué importa esta habilidad?

Toda startup necesita poder responder: "¿por qué no puede este mercado ser capturado por un competidor mejor financiado?" La ventaja competitiva es esa respuesta. Sin ella, la startup es una apuesta a la velocidad, no a la estrategia.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una declaración de ventaja competitiva que es específica, creíble, diferenciada y que el equipo puede defender con evidencia en una conversación con inversores.

Errores comunes

- Decir "la ventaja es nuestro equipo" sin especificidad.
- Confundir ventaja con diferenciador temporal.
- No vincular la ventaja con una barrera de entrada que la sostiene.
- No validar la ventaja con el mercado.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué hace el startup que es genuinamente difícil de replicar?
- ¿La ventaja está vinculada a una barrera de entrada sostenida?
- ¿Los clientes perciben la ventaja o solo el equipo la ve?
- ¿La ventaja es relevante para el Beachhead específico?

Artifact requerido

? Declaración de ventaja competitiva

Propósito: Articular la ventaja competitiva del startup de forma específica, con barrera vinculada y evidencia.

Card vinculada: Ventaja competitiva

Instrucciones de desarrollo

- 1. Escribe la ventaja en una frase: "Nuestra ventaja es [X] porque [Y] y es sostenida por [Z]".
- 2. Conecta la ventaja con una barrera de entrada del documento anterior.
- 3. Reúne la evidencia que respalda la ventaja: datos, contratos, IP, datos de uso.
- 4. Valida la ventaja con tres clientes: ¿la reconocen como relevante?

Estado esperado: Declaración con ventaja, causa y barrera vinculada, respaldada por evidencia y validada con clientes.

Criterios de revisión del Artifact

- La ventaja es específica, no genérica.
- Está vinculada a una barrera de entrada.
- La evidencia de respaldo está documentada.
- Ha sido validada con clientes.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- La declaración de ventaja es específica con barrera vinculada.
- La evidencia de respaldo está documentada.
- Ha sido validada con clientes y sobrevive el escrutinio de inversores.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna declaración de ventaja competitiva.
En progreso	La ventaja existe pero es genérica o no sustentada.
Completo	La declaración tiene ventaja específica con barrera vinculada.

Revisado	La evidencia está documentada y validada con clientes.
Cumple estándar	La ventaja guía la estrategia de largo plazo y es defendible con inversores.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de cada ciclo de crecimiento.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Barreras de entrada
- Evidencia de ventaja
- Posicionamiento competitivo

Evidencia de ventaja

Habilidad: Respalda la ventaja competitiva con pruebas concretas y no solo con narrativa del equipo.

¿Por qué importa esta habilidad?

Una ventaja sin evidencia es una afirmación. La evidencia convierte la ventaja en un argumento. Los inversores y clientes evaluarán la ventaja con escepticismo; la evidencia desactiva ese escepticismo.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una tabla de evidencia que conecta cada claim de ventaja con datos concretos, métricas, contratos o pruebas que lo respaldan.

Errores comunes

- Confundir la creencia del equipo con evidencia.
- Usar testimonios sin datos cuantitativos.
- Presentar la evidencia solo en el pitch sin documentarla estructuradamente.
- No actualizar la evidencia con el crecimiento del negocio.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué datos demuestran la ventaja de forma cuantitativa?
- ¿Hay contratos, pilotos o acuerdos que demuestran tracción diferencial?
- ¿Los clientes actuales pueden ser referencia de la ventaja?
- ¿Cómo de difícil sería para un observador externo refutar la evidencia?

Artifact requerido

? Tabla de evidencia de ventaja

Propósito: Documentar la evidencia que respalda cada claim de ventaja competitiva de forma auditable.

Card vinculada: Evidencia de ventaja

Instrucciones de desarrollo

1. Lista cada claim de ventaja de la declaración de ventaja competitiva.
2. Para cada claim, identifica la evidencia más fuerte: métrica, dato, contrato, referencia.
3. Clasifica la evidencia por tipo: cuantitativa, cualitativa, anecdótica.
4. Define qué evidencia adicional fortalecería cada claim.

Estado esperado: Tabla con claims, evidencia clasificada y plan para fortalecer la evidencia más débil.

Criterios de revisión del Artifact

- Cada claim de ventaja tiene al menos una pieza de evidencia.
- La evidencia está clasificada por tipo.
- El plan para fortalecer la evidencia débil está definido.
- La tabla es coherente con la declaración de ventaja.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- La tabla conecta cada claim de ventaja con evidencia.
- La evidencia está clasificada y el plan de fortalecimiento está definido.
- La tabla puede usarse como material de due diligence.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna evidencia documentada de la ventaja.
En progreso	La evidencia es anecdótica sin documentación.
Completo	La tabla tiene claims con evidencia clasificada básica.
Revisado	El plan de fortalecimiento está definido.
Cumple estándar	La evidencia es robusta y puede presentarse en due diligence.

Fuerte/Sobresaliente

Se actualiza con cada nuevo dato, contrato o métricas relevantes del negocio.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Ventaja competitiva
- Barreras de entrada
- Declaración de posicionamiento