

# Competencia desde JTBD

---

**Habilidad:** Reinterpretar el mapa competitivo usando la lógica del trabajo del cliente en lugar de la similitud de soluciones.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Desde la perspectiva del JTBD, un milkshake compite con un banana porque ambos hacen el mismo trabajo. Reinterpretar la competencia desde el trabajo del cliente revela amenazas no obvias y oportunidades de posicionamiento.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un mapa de alternativas rediseñado desde la lógica del JTBD, que incluye competidores no evidentes y revela oportunidades de posicionamiento que el análisis tradicional no mostraría.

## Errores comunes

---

- Limitar el análisis competitivo a empresas similares en apariencia.
- No preguntar al cliente con qué compara la solución del startup.
- Ignorar las soluciones analógicas o manuales que hacen el mismo trabajo.
- No conectar el mapa JTBD con la estrategia de go-to-market.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué otras opciones usa el cliente para hacer el mismo trabajo?
- ¿Hay soluciones de bajo tech o manuales que hacen el trabajo igual?
- ¿El cliente podría contratar personas en lugar de un producto?
- ¿Hay nuevas tecnologías que podrían hacerse el trabajo en los próximos 3 años?

## Artifact requerido

---

# ? Mapa JTBD de alternativas

**Propósito:** Rediseñar el mapa competitivo desde la lógica del trabajo del cliente para revelar alternativas no evidentes.

**Card vinculada:** Competencia desde JTBD

## Instrucciones de desarrollo

1. Parte del canvas JTBD y del trabajo principal identificado.
2. Lista todas las formas en que un cliente puede hacer ese trabajo hoy: tech, manual, personas, procesos.
3. Agrupa las alternativas por tipo de trabajo que hacen.
4. Identifica los puntos donde el startup es significativamente mejor en hacer el trabajo.

**Estado esperado:** Mapa con alternativas organizadas por tipo de trabajo y análisis de diferenciación.

## Criterios de revisión del Artifact

- Las alternativas incluyen opciones no tecnológicas y manuales.
- Están organizadas por tipo de trabajo que realizan.
- Los puntos de diferenciación del startup están identificados.
- El mapa revela al menos una alternativa no considerada previamente.

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

# Criterios de completitud

- El mapa incluye alternativas no evidentes desde la perspectiva JTBD.
- Los puntos de diferenciación están identificados.
- El mapa revela oportunidades de posicionamiento.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	El análisis competitivo solo incluye competidores tecnológicos similares.
En progreso	Hay conciencia de alternativas manuales pero no están documentadas.

<b>Completo</b>	El mapa incluye alternativas de distintos tipos organizadas por trabajo.
<b>Revisado</b>	Los puntos de diferenciación están identificados con evidencia.
<b>Cumple estándar</b>	El mapa JTBD guía la estrategia de go-to-market y el diseño del pitch.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Se actualiza con el aprendizaje de cada ciclo de ventas.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Trabajo por hacer
- Insight de oportunidad
- Competidores y alternativas

---

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:15:58 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:48:03 UTC por Gideon Blaauw