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.

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