

Competidores y alternativas

Habilidad: Mapear los competidores directos y las alternativas reales que el cliente usa o consideraría.

¿Por qué importa esta habilidad?

El cliente siempre tiene una alternativa, aunque sea "no hacer nada". No conocer todas las alternativas reales que el cliente considera lleva a una ventaja competitiva mal definida y argumentos de venta débiles.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un mapa que incluye competidores directos, competidores indirectos y el "status quo" del cliente, con descripción de fortalezas y debilidades de cada uno.

Errores comunes

- Ignorar el status quo como alternativa competitiva.
- Subestimar a alternativas que no parecen tecnología.
- No preguntar al cliente qué alternativas considera.
- Listar solo los competidores que "parecen startups".

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué usa el cliente hoy para resolver este problema?
- ¿A qué otras empresas ha evaluado o está evaluando?
- ¿Qué pasaría si el cliente no hace nada?
- ¿Hay soluciones internas que el cliente podría construir?

Artifact requerido

? Mapa de alternativas competitivas

Propósito: Documentar todas las alternativas que el cliente considera, con fortalezas y debilidades.

Card vinculada: Competidores y alternativas

Instrucciones de desarrollo

1. Lista las alternativas en tres categorías: competidores directos, indirectos y status quo.
2. Para cada alternativa, documenta: fortaleza principal y debilidad principal desde la perspectiva del cliente.
3. Incluye el precio aproximado de cada alternativa si está disponible.
4. Valida el mapa preguntando directamente a clientes qué alternativas evaluaron.

Estado esperado: Mapa con tres categorías de alternativas, fortalezas y debilidades documentadas, validado con clientes.

Criterios de revisión del Artifact

- Incluye competidores directos, indirectos y status quo.
- Cada alternativa tiene fortaleza y debilidad desde la perspectiva del cliente.
- Ha sido validado con al menos tres clientes.
- El mapa es coherente con el JTBD del cliente.

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

Criterios de completitud

- El mapa tiene las tres categorías de alternativas.
- Las fortalezas y debilidades están desde la perspectiva del cliente.
- El mapa fue validado con clientes reales.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay mapa de competidores ni alternativas.
En progreso	Solo se han mapeado los competidores directos obvios.
Completo	El mapa tiene las tres categorías con fortalezas y debilidades básicas.

Revisado	Ha sido validado con clientes.
Cumple estándar	El mapa es la base de la estrategia de posicionamiento.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con nuevas entradas del mercado y feedback de conversaciones de venta.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Posicionamiento competitivo
- Barreras de entrada
- Trabajo por hacer

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:15:16 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:47:59 UTC por Gideon Blaauw