

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

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:16:28 UTC por Gideon Blaauw

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