

Insight de oportunidad

Habilidad: Encontrar oportunidades de ventaja competitiva a partir de la lógica del trabajo del cliente.

¿Por qué importa esta habilidad?

El JTBD no es solo un marco de análisis: es un generador de estrategia. Los insights derivados del JTBD revelan trabajos mal servidos, contextos no atendidos y combinaciones de trabajo que ningún competidor ha resuelto.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha identificado al menos dos oportunidades de ventaja competitiva derivadas del análisis JTBD, con un plan para aprovecharlas.

Errores comunes

- Hacer el análisis JTBD pero no extraer implicaciones estratégicas.
- Identificar insights obvios que los competidores ya conocen.
- No conectar los insights con el diseño del producto o la estrategia de go-to-market.
- No validar los insights con clientes antes de actuar sobre ellos.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué trabajo importante está siendo mal servido por todas las alternativas actuales?
- ¿Hay un contexto de activación que ningún competidor está atendiendo bien?
- ¿Qué trabajo relacionado podría la startup resolver junto con el principal?
- ¿Qué insight del JTBD cambiaría la estrategia si se validara?

Artifact requerido

? Ficha de oportunidad JTBD

Propósito: Documentar los insights estratégicos derivados del análisis JTBD y su implicación para la ventaja competitiva.

Card vinculada: Insight de oportunidad

Instrucciones de desarrollo

1. Revisa el canvas JTBD y el mapa de alternativas y busca los trabajos mal servidos.
2. Para cada trabajo mal servido, escribe el insight: "El cliente necesita X pero ninguna alternativa lo resuelve bien porque Y".
3. Define la implicación para el startup: ¿cómo puede aprovecharlo?
4. Valida el insight con clientes: ¿reconocen el trabajo mal servido?

Estado esperado: Ficha con 2 a 3 insights de oportunidad, implicaciones para el startup y estado de validación.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos dos insights identificados con la estructura "trabajo + falla de la alternativa".
- Las implicaciones para el startup están definidas.
- El estado de validación de cada insight está documentado.
- Los insights son específicos, no genéricos.

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

Criterios de completitud

- La ficha tiene 2 a 3 insights de oportunidad documentados.
- Las implicaciones estratégicas están definidas.
- Al menos un insight está validado con clientes.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay insights derivados del JTBD.
En progreso	Los insights son obvios y ya conocidos por los competidores.

Completo	La ficha tiene 2 a 3 insights con estructura básica.
Revisado	Las implicaciones para el startup están definidas.
Cumple estándar	Los insights guían decisiones de producto y posicionamiento.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de cada ciclo de discovery y validación.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Trabajo por hacer
- Competencia desde JTBD
- Posicionamiento competitivo

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:16:00 UTC por Gideon Blaauw

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