

Posicionamiento competitivo

Habilidad: Explicar en qué se diferencia la startup de sus competidores y alternativas de forma creíble y relevante.

¿Por qué importa esta habilidad?

El posicionamiento no es "somos mejores". Es la articulación específica de por qué el cliente que importa elegiría esta startup sobre todas las otras opciones disponibles.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una declaración de posicionamiento que identifica el segmento al que se dirige, el beneficio principal y la razón por la que es mejor que la alternativa más directa.

Errores comunes

- Posicionarse como "mejor en todo" sin especificidad.
- Usar lenguaje de marketing genérico que cualquier competidor podría usar.
- No basar el posicionamiento en el JTBD del cliente.
- No actualizar el posicionamiento con el aprendizaje del mercado.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Para qué tipo de cliente específico somos la mejor opción?
- ¿En qué dimensión somos claramente mejores que la alternativa más directa?
- ¿Qué podemos afirmar que los competidores no pueden afirmar?
- ¿El posicionamiento resuena con los clientes cuando lo escuchan?

Artifact requerido

? Declaración de posicionamiento

Propósito: Articular el posicionamiento competitivo de la startup de forma específica, creíble y validada.

Card vinculada: Posicionamiento competitivo

Instrucciones de desarrollo

1. Usa la estructura: "Para [segmento específico], [nombre del startup] es la única [categoría] que [beneficio principal], a diferencia de [alternativa], porque [razón de credibilidad]."
2. Prueba la declaración con tres clientes: ¿resuena?
3. Identifica si algún competidor podría usar la misma declaración. Si sí, refínala.
4. Documenta el feedback recibido y la versión mejorada.

Estado esperado: Declaración con estructura completa, validada con clientes y diferenciada de los competidores.

Criterios de revisión del Artifact

- La estructura completa está documentada.
- El segmento, beneficio y razón de credibilidad son específicos.
- Ha sido validada con al menos tres clientes.
- Ningún competidor puede usar la misma declaración.

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

Criterios de completitud

- La declaración de posicionamiento está completa y validada.
- Es distinguible de los competidores.
- El equipo la usa en conversaciones de venta y pitch.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna declaración de posicionamiento.
En progreso	Hay una declaración genérica que podría aplicar a cualquier startup.
Completo	La declaración tiene la estructura completa.

Revisado	Ha sido validada con clientes y refinada.
Cumple estándar	La declaración guía las conversaciones de venta y el diseño del pitch.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje del mercado y la evolución del Beachhead.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Competidores y alternativas
- Barreras de entrada
- Narrative Structure

Revisión #2

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

Actualizado 2026-04-13 15:48:00 UTC por Gideon Blaauw