

Trabajo por hacer

Habilidad: Definir el Jobs to Be Done principal del cliente como lente para entender la competencia y el posicionamiento.

¿Por qué importa esta habilidad?

El JTBD redefine quién es el competidor real: no es quien hace algo parecido, sino quien también ayuda al cliente a hacer ese trabajo. Esta perspectiva abre oportunidades de ventaja que el análisis competitivo tradicional no ve.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un canvas JTBD completado que articula el trabajo funcional, emocional y social del cliente, y lo usa para reinterpretar la competencia y el posicionamiento.

Errores comunes

- Definir el JTBD en términos del producto en lugar del trabajo del cliente.
- No distinguir entre el trabajo principal y los trabajos secundarios.
- Usar el JTBD como ejercicio teórico sin conectarlo a la estrategia.
- No actualizar el JTBD con el aprendizaje del discovery.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuál es el progreso que el cliente quiere hacer?
- ¿Qué impide actualmente al cliente hacer ese trabajo bien?
- ¿Cómo mide el cliente si el trabajo está bien hecho?
- ¿Hay trabajos relacionados que la startup también podría ayudar a resolver?

Artifact requerido

? Canvas JTBD

Propósito: Documentar el Jobs to Be Done principal del cliente con sus tres dimensiones y el contexto de activación.

Card vinculada: Trabajo por hacer

Instrucciones de desarrollo

1. Define el trabajo principal: "Cuando [contexto], el cliente quiere hacer [trabajo funcional], para [resultado esperado]".
2. Agrega el trabajo emocional: ¿cómo quiere sentirse el cliente mientras hace el trabajo?
3. Agrega el trabajo social: ¿cómo quiere ser percibido?
4. Identifica qué soluciones actuales compiten por hacer ese mismo trabajo.

Estado esperado: Canvas con los tres tipos de trabajo, contexto de activación y competidores del JTBD.

Criterios de revisión del Artifact

- El trabajo principal sigue la estructura contexto + trabajo + resultado.
- Las tres dimensiones están documentadas.
- El contexto de activación es específico.
- Los competidores del JTBD están identificados.

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

Criterios de completitud

- El canvas JTBD tiene las tres dimensiones completas.
- Los competidores del JTBD están identificados.
- El canvas se usa para reinterpretar el posicionamiento.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay canvas JTBD.
En progreso	El JTBD está definido en términos del producto.
Completo	El canvas tiene la estructura básica con las tres dimensiones.

Revisado	Los competidores del JTBD están identificados.
Cumple estándar	El JTBD guía el posicionamiento y el diseño de la propuesta de valor.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de cada ciclo de discovery.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Competidores y alternativas
- Competencia desde JTBD
- Trabajo del cliente

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:15:57 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:48:02 UTC por Gideon Blaauw