aulet-beachhead-market

Beachhead Market — el punto de partida del founder disciplinado

El "beachhead market" (mercado de cabeza de playa) es el segmento de mercado más pequeño, más homogéneo y más concreto donde el founder puede ganar rápidamente una cuota dominante. Bill Aulet, en *Disciplined Entrepreneurship*, lo coloca como el Paso 1 del proceso de 24 pasos — antes de pensar en producto, antes de pensar en precio, antes de pensar en go-to-market.

Por qué importa

La mayoría de los founders climate-tech en Latinoamérica fracasan por intentar servir a "todos los agricultores", "todas las pymes", "todo el sector energético" desde el día uno. El beachhead market obliga a la disciplina opuesta: ¿quién es el cliente específico, en qué ciudad, en qué sector, con qué proceso, que puedo ganarme antes que cualquier otro?

Una buena definición de beachhead market tiene tres rasgos:

1. **Los clientes compran productos similares** — usan vocabulario común, asisten a las mismas ferias, leen las mismas publicaciones sectoriales.
2. **Los clientes tienen un proceso de compra similar** — ciclo de venta, criterios de decisión, presupuestos parecidos.
3. **Hay "word of mouth" denso entre los clientes** — se conocen, se recomiendan, comparten proveedores.

Cómo se diferencia del TAM

El TAM (Total Addressable Market) es la cifra grande que va al pitch deck. El beachhead market es la cifra pequeña que se conquista primero. Aulet recomienda que el beachhead represente entre el 1% y el 5% del TAM como máximo — si es mayor, no es suficientemente específico.

Aplicación práctica para founders CLP

Cuando un founder dice "mi mercado son los agricultores de Colombia", el beachhead market obliga a refinar: ¿cafeteros o paneleros? ¿de qué municipio? ¿de qué tamaño de finca? ¿con qué nivel de digitalización? ¿comprando hoy a qué proveedor? Sólo cuando el founder puede nombrar 10 clientes específicos de su beachhead — con nombre, ciudad y tamaño — la definición es lo suficientemente concreta para ejecutar.

Métricas de validación

- ¿Cuántos prospectos identificados por nombre? (objetivo: ?10)
- ¿Cuál es el tamaño del beachhead en USD anuales? (objetivo: $10M–$100M para climate-tech early)
- ¿El founder ha hablado con ?5 clientes del beachhead en las últimas 4 semanas?

Si las tres métricas están verdes, el founder ha completado el Paso 1.

Revisión #1
Creado 2026-05-15 22:00:05 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-05-15 22:00:05 UTC por Gideon Blaauw