

El trato

Habilidad: Resumir el negocio de la startup en una frase clara que explique qué vende, a quién y a qué precio.

¿Por qué importa esta habilidad?

Si el founder no puede explicar su negocio en una frase, la startup tiene un problema de claridad comercial. "El trato" es el punto de partida de cualquier conversación comercial y el filtro para decisiones de producto.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede completar esta frase: "Vendemos [qué] a [quién] a [precio / modelo de ingreso]", sin ambigüedad y sin necesidad de explicaciones adicionales.

Errores comunes

- Describir la tecnología en lugar de la oferta.
- Incluir jerga técnica que el comprador no usa.
- Escribir el trato en términos de impacto en lugar de en términos comerciales.
- Confundir el trato con la propuesta de valor.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué compra exactamente el cliente?
- ¿Quién es el cliente que paga?
- ¿Cuánto paga y cuándo paga?
- ¿Puede alguien que no conoce la startup entender el trato en diez segundos?

Artifact requerido

? Declaración de El Trato

Propósito: Capturar en una frase el negocio de la startup desde la perspectiva comercial más básica.

Card vinculada: El trato

Instrucciones de desarrollo

1. Completa la frase: "Vendemos [X] a [Y] por [Z]".
2. Valida que X es algo que el cliente puede comprar (no una tecnología abstracta).
3. Valida que Y es un cliente real y específico, no un segmento vago.
4. Valida que Z es un precio o modelo de ingreso concreto.

Estado esperado: Frase de una a dos líneas, clara y verificable, validada por alguien externo al equipo.

Criterios de revisión del Artifact

- Identifica el objeto de compra de forma específica.
- Identifica el tipo de cliente de forma específica.
- Incluye un modelo de precio o ingreso.
- Puede entenderse sin contexto adicional.

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

Criterios de completitud

- La declaración de El Trato existe en forma escrita.
- Ha sido validada por alguien fuera del equipo.
- El equipo la usa para introducir el negocio en conversaciones comerciales.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|--|
| No iniciado | No existe ninguna descripción del negocio en términos comerciales. |
| En progreso | Existe una descripción pero es vaga o técnica. |
| Completo | La frase identifica qué, quién y precio de forma básica. |
| Revisado | Ha sido validada por personas externas al equipo. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Cumple estándar | El trato es claro, diferenciado y refleja el segmento Beachhead. |
| Fuerte/Sobresaliente | El trato se actualiza con cada iteración del modelo de negocio. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Producto, servicio o híbrido
- Qué compra realmente el cliente
- Tipo de cliente

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:00:37 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:46:30 UTC por Gideon Blaauw