

Precio basado en valor

Habilidad: Justificar el precio de la oferta desde el valor percibido o creado para el cliente, no solo desde el costo.

¿Por qué importa esta habilidad?

Las startups que solo calculan el precio desde el costo suelen dejar dinero sobre la mesa o subcobrar. El precio basado en valor conecta lo que el cliente gana con lo que paga, haciendo la conversación comercial más sólida.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede articular la lógica de valor que justifica el precio: "el cliente paga X porque obtiene Y, y Y vale Z para él". Esta lógica sobrevive una conversación comercial real.

Errores comunes

- Justificar el precio solo con "el mercado cobra eso".
- No cuantificar el valor que se crea para el cliente.
- Usar lógica de valor sin evidencia de que el cliente lo percibe así.
- Dejar el pricing a "lo que el cliente esté dispuesto a pagar" sin un ancla racional.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuánto dinero ahorra o gana el cliente con esta solución?
- ¿Qué porcentaje del valor creado sería un precio justo?
- ¿Qué alternativa tiene el cliente y cuánto le cuesta?
- ¿Cómo presenta el equipo la lógica de precio en una conversación de venta?

Artifact requerido

? Modelo simple de pricing basado en valor

Propósito: Construir la lógica de valor que justifica el precio propuesto con números del cliente.

Card vinculada: Precio basado en valor

Instrucciones de desarrollo

1. Cuantifica el valor que crea la solución para un cliente típico (ahorro, ingresos nuevos, riesgo evitado).
2. Calcula el precio como porcentaje del valor creado (típicamente 10-30%).
3. Compara el precio resultante con alternativas del mercado.
4. Valida la lógica en conversaciones con al menos dos clientes.

Estado esperado: Modelo con valor cuantificado, precio derivado y comparación de mercado.

Criterios de revisión del Artifact

- El valor se expresa en términos numéricos del cliente (no de features).
- El precio tiene una lógica de captura de valor explícita.
- Se compara con alternativas reales del mercado.
- Ha sido probado en conversaciones comerciales.

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

Criterios de completitud

- El modelo de pricing basado en valor está documentado.
- El valor creado tiene cuantificación con base en datos del cliente.
- La lógica ha sido probada en conversaciones reales.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna lógica de pricing basada en valor.
En progreso	Hay una intuición de valor pero no está cuantificada.
Completo	El modelo tiene valor estimado y precio derivado.
Revisado	El modelo fue validado con clientes reales.

Cumple estándar	La lógica de valor es el argumento central en las conversaciones de venta.
Fuerte/Sobresaliente	El modelo se actualiza con cada cierre o pérdida de venta.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Precio inicial
- Cuantificación del valor
- Recurrente o transaccional

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:02:06 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:46:45 UTC por Gideon Blaauw