

# Precio inicial

---

**Habilidad:** Proponer un precio preliminar coherente para comenzar conversaciones comerciales reales.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Muchos founders evitan el precio porque temen equivocarse. Pero sin un precio, no hay conversación comercial real. El precio inicial no tiene que ser perfecto: tiene que ser un punto de partida que permita aprender.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un precio inicial propuesto con al menos una justificación básica. Puede ser rango o punto, pero existe y se usa en conversaciones con clientes.

## Errores comunes

---

- Esperar a tener el modelo financiero completo para proponer un precio.
- Poner un precio solo basado en el costo sin considerar el valor.
- No probar el precio con clientes reales por miedo al rechazo.
- Cambiar el precio con cada conversación sin aprender de los patrones.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Cuánto cuesta producir o entregar la oferta?
- ¿Qué precio comparable existe en el mercado?
- ¿Cuánto vale el resultado para el cliente?
- ¿Cuál sería el precio que haría que el cliente dijera "eso es razonable"?

## Artifact requerido

---

# ? Hoja de precio inicial

**Propósito:** Documentar el precio propuesto con su justificación y las reacciones del mercado.

**Card vinculada:** Precio inicial

## Instrucciones de desarrollo

1. Define el precio o rango de precio inicial con base en costo, mercado y valor percibido.
2. Escribe en una frase por qué ese precio tiene sentido.
3. Prueba el precio en al menos tres conversaciones de discovery.
4. Documenta las reacciones: ¿caro, barato, razonable? ¿Por qué?

**Estado esperado:** Hoja con precio propuesto, justificación y primeras reacciones del mercado documentadas.

## Criterios de revisión del Artifact

- El precio está definido de forma específica (no solo "asequible").
- La justificación cubre al menos uno de los tres criterios: costo, mercado, valor.
- Se probó con al menos tres clientes potenciales.
- Las reacciones están documentadas con citas o notas.

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

# Criterios de completitud

- El precio inicial existe y está justificado.
- Ha sido probado con potenciales clientes.
- Las reacciones están documentadas y se usan para iterar.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún precio definido.
En progreso	Hay un precio intuitivo no documentado.
Completo	El precio está definido con justificación básica.

<b>Revisado</b>	El precio fue probado con clientes y las reacciones están documentadas.
<b>Cumple estándar</b>	El precio refleja aprendizaje de mercado y es coherente con el valor creado.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	El modelo de precio guía las conversaciones comerciales y se actualiza con cada ciclo.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Precio basado en valor
- Recurrente o transaccional
- Cuantificación del valor

---

Revisión #2  
Creado 2026-04-12 17:02:05 UTC por Gideon Blaauw  
Actualizado 2026-04-13 15:46:36 UTC por Gideon Blaauw