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.

Revisado	El precio fue probado con clientes y las reacciones están documentadas.
Cumple estándar	El precio refleja aprendizaje de mercado y es coherente con el valor creado.
Fuerte/Sobresaliente	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