Producto, servicio o híbrido

Habilidad: *Clasificar correctamente la naturaleza de la oferta para elegir la lógica financiera y comercial adecuada.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Un producto y un servicio tienen estructuras de costo, precio, entrega y escala radicalmente diferentes. Confundir la clasificación lleva a modelos de negocio incoherentes y decisiones de go-to-market equivocadas.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede clasificar su oferta con claridad (producto, servicio o híbrido) y explicar por qué esa clasificación importa para su modelo de negocio y estrategia de precios.

Errores comunes

- Decir "tenemos un producto" cuando en realidad es principalmente servicios.
- No reconocer que muchos cleantech son híbridos hardware-servicio.
- Ignorar cómo la clasificación afecta el CAC, el margen y la escala.
- Cambiar la clasificación sin ajustar la lógica financiera.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El cliente puede usar la oferta sin la intervención del equipo?
- ¿Los costos escalan con el número de clientes o son relativamente fijos?
- ¿Hay un componente hardware, software o ambos?
- ¿Cómo cambia el margen a medida que aumentan los clientes?

Artifact requerido

? Matriz de tipo de oferta

Propósito: Clasificar la oferta del startup y documentar las implicaciones para precio, costo y escala.

Card vinculada: Producto, servicio o híbrido

Instrucciones de desarrollo

1. Define si la oferta es producto, servicio o híbrido, con justificación.
2. Para cada componente de la oferta, identifica si escala de forma lineal o no lineal con el número de clientes.
3. Identifica la implicación más importante de esa clasificación para el modelo de negocio.
4. Valida la clasificación con alguien con experiencia en ese tipo de oferta.

Estado esperado: Matriz completada con clasificación justificada e implicaciones identificadas.

Criterios de revisión del Artifact

- La clasificación es específica (no "somos un poco de todo").
- Las implicaciones de escala están identificadas.
- El equipo entiende cómo la clasificación afecta el pricing.
- La clasificación es coherente con el modelo financiero.

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

Criterios de completitud

- La oferta tiene una clasificación definida y justificada.
- El equipo puede explicar las implicaciones de esa clasificación.
- La clasificación es coherente con el árbol financiero.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay claridad sobre el tipo de oferta.
En progreso	Hay una clasificación intuitiva pero no documentada.
Completo	La clasificación está documentada con justificación básica.
Revisado	Las implicaciones para precio y costo están identificadas.

Cumple estándar	La clasificación es coherente con el modelo financiero y el go-to-market.
Fuerte/Sobresaliente	La clasificación guía decisiones de producto y escala de forma activa.

Cards relacionadas / siguiente paso

- El trato
- Árbol financiero
- Precio basado en valor

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:00:38 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:46:31 UTC por Gideon Blaauw