Recurrente o transaccional

Habilidad: *Definir si el ingreso del startup es único, recurrente o mixto, y diseñar la estructura de ingresos inicial.*

¿Por qué importa esta habilidad?

La diferencia entre ingreso transaccional y recurrente define el valor de largo plazo de la empresa, la predictibilidad del flujo de caja y el atractivo para inversores. Esta decisión hay que tomarla conscientemente, no por defecto.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha definido el modelo de ingresos (pago único, suscripción, consumo, licencia, etc.) con justificación y ha estimado cómo ese modelo impacta en la predictibilidad del negocio.

Errores comunes

- Elegir suscripción porque "las startups hacen eso" sin validar si el cliente acepta ese modelo.
- No considerar el impacto del churn en modelos recurrentes.
- Mezclar modelos de ingreso sin una lógica clara.
- No calcular el impacto del modelo de ingresos en el flujo de caja.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El cliente paga una vez o de forma periódica?
- ¿Qué modelo prefiere el cliente según lo que dijo en discovery?
- ¿Cómo afecta el modelo de ingreso al flujo de caja en los primeros 12 meses?
- ¿El equipo puede asumir el costo de adquisición dado el modelo de ingreso?

Artifact requerido

? Estructura de ingresos inicial

Propósito: Documentar el modelo de ingresos elegido, su justificación y el impacto estimado en el flujo de caja.

Card vinculada: Recurrente o transaccional

Instrucciones de desarrollo

1. Define el modelo de ingresos: pago único, recurrente mensual/anual, consumo, licencia u otro.
2. Escribe dos frases justificando por qué ese modelo es el correcto para tu cliente.
3. Estima el ingreso por cliente en los primeros 12 meses bajo ese modelo.
4. Identifica el riesgo principal del modelo (ej. churn en recurrente, cierre largo en transaccional).

Estado esperado: Estructura documentada con modelo de ingreso, justificación e impacto estimado.

Criterios de revisión del Artifact

- El modelo de ingresos está definido de forma específica.
- Tiene justificación vinculada al comportamiento del cliente.
- El ingreso por cliente tiene una estimación para 12 meses.
- El riesgo principal del modelo está identificado.

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

Criterios de completitud

- La estructura de ingresos está documentada y justificada.
- Existe una estimación del ingreso por cliente.
- El equipo entiende el impacto del modelo en el flujo de caja.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna estructura de ingresos definida.
En progreso	El modelo de ingreso es intuitivo pero no está documentado.
Completo	La estructura está definida con justificación básica.
Revisado	Tiene estimación por cliente y análisis de flujo de caja.

Cumple estándar	La estructura está validada con feedback de clientes y modelos financieros.
Fuerte/Sobresaliente	El modelo de ingresos evoluciona con el aprendizaje de ventas y se refleja en el árbol financiero.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Precio basado en valor
- Árbol financiero
- Vida del cliente

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:02:07 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:46:46 UTC por Gideon Blaauw