Tipo de cliente

Habilidad: *Distinguir entre lógica B2B y B2C para elegir el modelo comercial correcto.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Las startups que no tienen claridad sobre su lógica de cliente —B2B, B2C o mixta— construyen procesos de venta, pricing y go-to-market completamente equivocados. Un startup cleantech que vende a empresas necesita una lógica radicalmente diferente a una que vende a consumidores.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede clasificar su modelo con claridad y explicar por qué esa clasificación define el ciclo de venta, quién aprueba la compra y qué tan larga es la decisión.

Errores comunes

- Decir "vendemos a todos" sin especificar si la lógica es B2B o B2C.
- Mezclar estrategias B2B y B2C sin una razón clara.
- Subestimar la longitud del ciclo de venta en B2B.
- Ignorar que en B2B el usuario y el pagador suelen ser personas distintas.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Quién firma el contrato o hace el pago?
- ¿Es una decisión individual o institucional?
- ¿Cuánto tarda el ciclo de venta típico?
- ¿Cuántas personas están involucradas en la decisión de compra?

Artifact requerido

? Hoja de lógica de compra

Propósito: Documentar la lógica de compra del cliente: quién compra, cómo decide y cuánto tarda.

Card vinculada: Tipo de cliente

Instrucciones de desarrollo

1. Define si el cliente primario es una organización (B2B) o un individuo (B2C).
2. Describe el proceso de decisión: ¿quién inicia, quién aprueba, quién paga?
3. Estima el ciclo de venta en semanas o meses.
4. Identifica las dos principales diferencias de tu modelo respecto a la lógica estándar de tu tipo.

Estado esperado: Hoja con clasificación, proceso de decisión y ciclo de venta estimado.

Criterios de revisión del Artifact

- La clasificación B2B/B2C está definida y justificada.
- El proceso de decisión tiene al menos dos roles identificados.
- El ciclo de venta tiene una estimación con base en conversaciones reales.
- El equipo puede usar esta hoja para diseñar su go-to-market.

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

Criterios de completitud

- La lógica de compra está documentada y validada.
- El equipo entiende el ciclo de decisión del cliente.
- La hoja es coherente con la estrategia de go-to-market.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay claridad sobre B2B vs B2C.
En progreso	Hay una idea intuitiva pero no documentada.
Completo	La clasificación está definida con proceso de decisión básico.
Revisado	El ciclo de venta tiene evidencia real de clientes.

Cumple estándar	La lógica de compra orienta el diseño del proceso comercial.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de conversaciones y cierre de ventas.

Cards relacionadas / siguiente paso

- El trato
- Comprador vs usuario
- Selección del mercado Beachhead

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:01:21 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:46:33 UTC por Gideon Blaauw