Insight & Commitment

Convertir entrevistas en evidencia, decisiones y señales reales.

- Síntesis de hallazgos
- Falsos positivos
- Nivel de compromiso del cliente

Síntesis de hallazgos

Habilidad: *Extraer patrones y aprendizajes accionables del repositorio de entrevistas.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Las notas de entrevistas son materia prima. La síntesis de hallazgos es el producto. Sin síntesis, el equipo acumula información sin convertirla en decisiones.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un resumen de los patrones más frecuentes y los aprendizajes más importantes del discovery, con citas que los respaldan y decisiones que generaron.

Errores comunes

- Hacer síntesis solo una vez al final de todas las entrevistas.
- Sintetizar solo lo que confirma los supuestos e ignorar lo que los contradice.
- Hacer síntesis sin conectarla a las hipótesis del modelo.
- No compartir el resumen con todo el equipo.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué tema apareció en más del 60% de las entrevistas?
- ¿Cuáles son los hallazgos que más sorprenden al equipo?
- ¿Qué supuestos fueron refutados y cómo afecta eso al modelo?
- ¿Qué aprendizaje cambió la dirección del venture?

Artifact requerido

? Resumen de insights de discovery

Propósito: Documentar los patrones y aprendizajes más importantes del discovery de forma accionable.

Card vinculada: Síntesis de hallazgos

Instrucciones de desarrollo

1. Revisa todas las notas del repositorio y clasifica los hallazgos por tema.
2. Para cada tema, identifica el patrón: ¿cuántas entrevistas lo mencionan? ¿en qué contextos?
3. Escribe los tres a cinco insights más importantes con citas que los respalden.
4. Para cada insight, escribe la decisión o acción que genera en el venture.

Estado esperado: Resumen con 3 a 5 insights principales, citas de respaldo y decisiones generadas.

Criterios de revisión del Artifact

- Los insights están respaldados por citas de entrevistas.
- Cada insight tiene una frecuencia o patrón documentado.
- Cada insight genera al menos una decisión accionable.
- El resumen fue compartido con todo el equipo.

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

Criterios de completitud

- El resumen tiene 3 a 5 insights con citas de respaldo.
- Cada insight está conectado a una decisión del venture.
- El resumen fue compartido con el equipo y revisado por mentores.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna síntesis de hallazgos.
En progreso	Los hallazgos existen pero no están sintetizados.
Completo	El resumen tiene insights con citas básicas.
Revisado	Los insights generan decisiones documentadas.

Cumple estándar	El resumen de insights es la base para actualizar el modelo y los supuestos.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con cada ciclo de discovery y es la referencia viva del aprendizaje del equipo.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Ejecución de entrevistas
- Falsos positivos
- Nivel de compromiso del cliente

Falsos positivos

Habilidad: *Separar el interés superficial o la cortesía del cliente de la evidencia de demanda real.*

¿Por qué importa esta habilidad?

El mayor riesgo del discovery no es no recibir feedback, sino recibir feedback falso positivo. Un cliente que dice "me encantaría tener eso" no es lo mismo que uno que firma un acuerdo.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un framework para distinguir señales de demanda real de señales de cortesía, y puede clasificar cada conversación de discovery en el espectro de compromiso.

Errores comunes

- Contar "me parece interesante" como validación.
- No buscar activamente señales de demanda real (pagos anticipados, tiempo, acceso).
- Interpretar el entusiasmo del cliente como compromiso de compra.
- No pedir al cliente una acción concreta al final de la entrevista.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El cliente hizo alguna acción concreta al final de la conversación?
- ¿Preguntó por precios o plazos de entrega?
- ¿Conectó al equipo con otro colega o decisor?
- ¿Estuvo dispuesto a hacer un piloto con condiciones reales?

Artifact requerido

? Hoja señal vs ruido

Propósito: Clasificar cada conversación de discovery según el nivel de evidencia de demanda real que generó.

Card vinculada: Falsos positivos

Instrucciones de desarrollo

1. Define la escala de señales: desde "cortesía" hasta "compromiso real" con 4 o 5 niveles.
2. Para cada conversación de discovery, asigna un nivel de señal con justificación.
3. Identifica cuántas conversaciones en cada nivel tienes actualmente.
4. Define qué porcentaje de conversaciones en niveles altos necesitas para avanzar.

Estado esperado: Hoja con escala de señales definida y cada conversación clasificada con justificación.

Criterios de revisión del Artifact

- La escala de señales tiene al menos cuatro niveles con criterios claros.
- Cada conversación de discovery está clasificada.
- La clasificación tiene justificación.
- El equipo usa la escala para tomar decisiones de go/no-go.

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

Criterios de completitud

- La escala de señales está definida con criterios claros.
- Cada conversación de discovery está clasificada.
- El equipo usa la escala para distinguir validación real de cortesía.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna distinción entre interés y demanda real.
En progreso	El equipo intuye la diferencia pero no la documenta.
Completo	La hoja tiene la escala definida y conversaciones clasificadas.
Revisado	La clasificación tiene justificación.

Cumple estándar	El equipo toma decisiones basadas en la distribución de señales reales.
Fuerte/Sobresaliente	La escala se afina con el aprendizaje de cada ciclo y es la base del tracker de compromiso.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Síntesis de hallazgos
- Nivel de compromiso del cliente
- Ejecución de entrevistas

Nivel de compromiso del cliente

Habilidad: *Registrar evidencia de compromiso real del mercado usando una escala de commitment ladder.*

¿Por qué importa esta habilidad?

El compromiso del cliente se expresa en acciones, no en palabras. El commitment ladder organiza las señales de compromiso de menor a mayor para que el equipo sepa en qué nivel está su mercado.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un tracker del commitment ladder con al menos 10 clientes posicionados en distintos niveles, y sabe cuántos necesita en los niveles más altos para validar la demanda.

Errores comunes

- Confundir palabras con acciones en la escala de compromiso.
- No pedir un siguiente paso concreto al final de cada conversación.
- Tratar el commitment ladder como un ejercicio teórico en lugar de un tracker activo.
- No definir cuántos compromisos altos se necesitan para avanzar.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿En qué nivel del commitment ladder está la mayoría de los prospectos?
- ¿Cuántos clientes llegaron al nivel de piloto o pago anticipado?
- ¿Qué impide que más clientes avancen en la escalera?
- ¿Cuántos compromisos altos necesitamos para tener suficiente evidencia?

Artifact requerido

? Tracker de commitment ladder

Propósito: Registrar el nivel de compromiso real de cada prospecto y visualizar el progreso de la validación de demanda.

Card vinculada: Nivel de compromiso del cliente

Instrucciones de desarrollo

1. Define los 5 niveles del commitment ladder: 1=curiosidad, 2=interés, 3=tiempo invertido, 4=acceso a recursos, 5=dinero/contrato.
2. Para cada prospecto, asigna el nivel más alto de compromiso demostrado con justificación.
3. Visualiza la distribución: ¿cuántos prospectos en cada nivel?
4. Define el umbral: ¿cuántos en nivel 4 o 5 necesitas para declarar validación?

Estado esperado: Tracker con al menos 10 prospectos clasificados en el commitment ladder y umbral de validación definido.

Criterios de revisión del Artifact

- Los cinco niveles del commitment ladder están definidos con criterios claros.
- Al menos 10 prospectos están clasificados.
- El umbral de validación está definido.
- La distribución es visible y actualizada.

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

Criterios de completitud

- El tracker tiene al menos 10 prospectos clasificados.
- El umbral de validación está definido.
- El equipo sabe cuántos compromisos altos tiene actualmente.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún tracker de compromiso.
En progreso	El compromiso es rastreado informalmente.
Completo	El tracker tiene 10 prospectos con los cinco niveles definidos.

Revisado	El umbral de validación está definido y la distribución es visible.
Cumple estándar	El tracker es la base para declarar si la demanda está validada.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con cada nueva conversación y es el input para las decisiones de pivote o perseverar.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Falsos positivos
- Síntesis de hallazgos
- Decisión pivotar o perseverar