

Interview Design

Diseñar conversaciones que generen verdad y no cortesía.

- [Mom Test](#)
- [Calidad de preguntas](#)
- [Supuestos a preguntas](#)

Mom Test

Habilidad: Formular preguntas de discovery basadas en hechos y comportamientos pasados, no en opiniones ni hipótesis.

¿Por qué importa esta habilidad?

El 90% de las entrevistas de discovery producen falsos positivos porque los founders hacen las preguntas equivocadas. El Mom Test obliga a preguntar sobre lo que el cliente realmente hizo, no sobre lo que haría.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una guía de entrevista donde todas las preguntas pasan el Mom Test: son sobre comportamientos pasados, no sobre intenciones futuras o hipótesis.

Errores comunes

- Preguntar "¿usarías nuestra solución?" en lugar de "¿cómo resuelves este problema hoy?"
- Hacer preguntas hipotéticas que invitan a respuestas amables.
- Presentar la solución antes de entender el problema.
- No pedir ejemplos específicos cuando el cliente hace afirmaciones generales.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuándo fue la última vez que enfrentaste este problema?
- ¿Qué hiciste para resolverlo?
- ¿Cuánto tiempo y dinero te costó?
- ¿Qué herramientas o soluciones usas actualmente para esto?

Artifact requerido

? Guía de entrevista basada en Mom Test

Propósito: Construir una guía de entrevista con preguntas sobre hechos pasados que generan información útil y no sesgada.

Card vinculada: Mom Test

Instrucciones de desarrollo

1. Lista las hipótesis más importantes que necesitas validar.
2. Para cada hipótesis, escribe una pregunta que la explore sin revelar la hipótesis.
3. Verifica que cada pregunta sea sobre comportamiento pasado, no intención futura.
4. Incluye preguntas de sondeo: "¿puede darme un ejemplo específico?"

Estado esperado: Guía con 8 a 12 preguntas verificadas con el Mom Test, organizadas por tema.

Criterios de revisión del Artifact

- Ninguna pregunta es hipotética o dice "¿usaría X?".
- Todas las preguntas explotan comportamientos o hechos pasados.
- Hay preguntas de sondeo para profundizar.
- La guía ha sido ensayada internamente.

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

Criterios de completitud

- La guía tiene 8 a 12 preguntas que pasan el Mom Test.
- Las preguntas cubren los supuestos críticos del venture.
- La guía ha sido ensayada antes de usarse en entrevistas reales.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay guía de entrevista.
En progreso	La guía tiene preguntas hipotéticas o que revelan la solución.
Completo	La guía tiene preguntas básicas sobre hechos pasados.
Revisado	Todas las preguntas pasan el Mom Test.

Cumple estándar	La guía genera aprendizajes accionables en cada entrevista.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de las entrevistas anteriores.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Calidad de preguntas
- Supuestos a preguntas
- Ejecución de entrevistas

Calidad de preguntas

Habilidad: Distinguir preguntas útiles de preguntas sesgadas, hipotéticas o que producen respuestas no accionables.

¿Por qué importa esta habilidad?

Una pregunta mal formulada contamina la entrevista entera. Saber evaluar la calidad de las preguntas es la habilidad que separa el discovery que genera aprendizaje real del que genera confianza falsa.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede revisar cualquier lista de preguntas y clasificar cada una como: útil, sesgada, hipotética o no accionable, con justificación y una versión mejorada.

Errores comunes

- Usar preguntas leading que sugieren la respuesta esperada.
- No distinguir entre preguntas que exploran el problema y preguntas que validan la solución.
- Hacer preguntas demasiado abstractas que el cliente no puede responder con experiencia.
- No revisar las preguntas antes de la entrevista.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Esta pregunta revela el problema o mi solución?
- ¿La respuesta podría ser "sí" por cortesía?
- ¿Estoy pidiendo al cliente que haga predicciones o que recuerde hechos?
- ¿La respuesta me diría algo que cambie la dirección del venture?

Artifact requerido

? Hoja de revisión de preguntas

Propósito: Evaluar la calidad de la guía de entrevista y mejorar las preguntas que no son útiles.

Card vinculada: Calidad de preguntas

Instrucciones de desarrollo

1. Toma la guía de entrevista actual y clasifica cada pregunta: útil, sesgada, hipotética, no accionable.
2. Para cada pregunta clasificada como no útil, escribe una versión mejorada.
3. Aplica el filtro Mom Test como criterio principal de clasificación.
4. Revisa la guía mejorada con un cofundador o mentor antes de usarla.

Estado esperado: Hoja con clasificación de preguntas, justificación y versiones mejoradas de las no útiles.

Criterios de revisión del Artifact

- Todas las preguntas de la guía están clasificadas.
- Las preguntas no útiles tienen versión mejorada.
- La clasificación usa el Mom Test como criterio.
- La hoja fue revisada por alguien fuera del equipo.

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

Criterios de completitud

- La hoja tiene todas las preguntas clasificadas con justificación.
- Las preguntas no útiles tienen versiones mejoradas.
- La guía resultante es más útil que la original.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay revisión de calidad de preguntas.
En progreso	Las preguntas son revisadas informalmente.
Completo	La hoja clasifica todas las preguntas con justificación básica.

Revisado	Las preguntas no útiles tienen versiones mejoradas verificadas.
Cumple estándar	La guía resultante genera aprendizajes accionables en todas las entrevistas.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de la aplicación de la guía en entrevistas reales.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Mom Test
- Supuestos a preguntas
- Disciplina de escucha

Supuestos a preguntas

Habilidad: Convertir los supuestos críticos del venture en preguntas de validación para el discovery.

¿Por qué importa esta habilidad?

El discovery sin conexión con los supuestos del modelo de negocio produce muchas conversaciones pero poco aprendizaje estratégico. Conectar los supuestos con las preguntas cierra el ciclo entre el modelo y la validación.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un mapa que conecta cada supuesto crítico del venture con al menos una pregunta de discovery diseñada para validarlo o refutarlo.

Errores comunes

- Hacer entrevistas sin conectarlas a los supuestos del modelo.
- Tener muchos supuestos sin priorizar cuáles validar primero.
- Preguntar directamente al cliente "¿crees en nuestro supuesto?"
- No actualizar el mapa cuando los supuestos cambian.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuáles son los tres supuestos más críticos que el discovery debe validar?
- ¿Cómo se formula el supuesto como una pregunta que el cliente puede responder?
- ¿Qué respuesta del cliente confirmaría el supuesto? ¿Y cuál lo refutaría?
- ¿Hay supuestos que solo los clientes más avanzados pueden validar?

Artifact requerido

? Mapa de supuestos de discovery

Propósito: Conectar cada supuesto crítico del venture con una pregunta de discovery y un criterio de validación.

Card vinculada: Supuestos a preguntas

Instrucciones de desarrollo

1. Lista los cinco supuestos más críticos del modelo de negocio (puedes usar la hoja de key drivers).
2. Para cada supuesto, escribe la pregunta de discovery que lo explora de forma indirecta.
3. Define: ¿qué respuesta o comportamiento del cliente confirmaría el supuesto? ¿y cuál lo refutaría?
4. Conecta el mapa con la guía de entrevista actual.

Estado esperado: Mapa con supuestos, preguntas de discovery y criterios de validación/refutación.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos cinco supuestos conectados a preguntas de discovery.
- Las preguntas son indirectas y pasan el Mom Test.
- Los criterios de validación y refutación están definidos.
- El mapa está conectado con la guía de entrevista.

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

Criterios de completitud

- El mapa conecta supuestos con preguntas de discovery.
- Los criterios de validación están definidos para cada supuesto.
- El mapa está integrado en la guía de entrevista.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay conexión entre supuestos y preguntas de discovery.
En progreso	La conexión existe informalmente.
Completo	El mapa tiene cinco supuestos conectados a preguntas.

Revisado	Los criterios de validación están definidos.
Cumple estándar	El discovery cierra el ciclo con el modelo de negocio de forma sistemática.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con cada ciclo de entrevistas y evolución del modelo.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Mom Test
- Calidad de preguntas
- Lista maestra de supuestos