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

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:12:42 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:42 UTC por Gideon Blaauw