

Mapa de comprador

Habilidad: Distinguir usuario, comprador, decisor e influenciador dentro del proceso de adopción del Beachhead.

¿Por qué importa esta habilidad?

Entrevistar solo a usuarios sin llegar al comprador económico da una imagen incompleta de la decisión de compra. El mapa de roles de compra asegura que el discovery cubre a todas las personas que importan.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un mapa de los roles de compra en su Beachhead, con nombres de personas reales que ocupan cada rol en al menos dos o tres empresas del segmento.

Errores comunes

- Hablar solo con usuarios sin nunca llegar al comprador.
- Asumir que el rol de compra es el mismo en todas las empresas del segmento.
- No preguntar en cada entrevista quién más está involucrado en la decisión.
- Confundir el mapa de roles con el organigrama de una empresa.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Quién usa el producto en el día a día?
- ¿Quién aprueba la compra?
- ¿Quién tiene autoridad de presupuesto?
- ¿Quién podría bloquear la adopción aunque no sea el decisor formal?

Artifact requerido

? Mapa de roles de compra

Propósito: Documentar los roles de compra en el Beachhead con personas reales identificadas en cada rol.

Card vinculada: Mapa de comprador

Instrucciones de desarrollo

1. Define los cuatro roles: usuario, comprador, decisor económico, influenciador/bloqueador.
2. Para cada rol, escribe el perfil típico en el Beachhead (cargo, departamento, preocupaciones).
3. Identifica al menos dos personas reales que ocupan cada rol en empresas del Beachhead.
4. Define la estrategia de entrevista para cada rol.

Estado esperado: Mapa con cuatro roles definidos, personas reales identificadas y estrategia de entrevista por rol.

Criterios de revisión del Artifact

- Los cuatro roles están definidos con perfil típico.
- Al menos dos personas reales están identificadas por rol.
- La estrategia de entrevista es diferente para cada rol.
- El mapa fue construido con información de conversaciones reales.

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

Criterios de completitud

- El mapa tiene los cuatro roles con perfiles y personas reales.
- La estrategia de entrevista está diferenciada por rol.
- El equipo usa el mapa para planificar las conversaciones de discovery.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay mapa de roles de compra.
En progreso	El mapa existe pero solo cubre usuarios.
Completo	El mapa tiene los cuatro roles con perfiles básicos.

Revisado	Hay personas reales identificadas en cada rol.
Cumple estándar	El mapa guía la estrategia de entrevistas y el proceso de venta.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de cada ronda de entrevistas.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Lista objetivo de entrevistas
- Cobertura del segmento
- Comprador vs usuario

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:10:38 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:47:34 UTC por Gideon Blaauw