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

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:12:43 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:51 UTC por Gideon Blaauw