

# 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.

<b>Completo</b>	El tracker tiene 10 prospectos con los cinco niveles definidos.
<b>Revisado</b>	El umbral de validación está definido y la distribución es visible.
<b>Cumple estándar</b>	El tracker es la base para declarar si la demanda está validada.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	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