

# Supuestos de cliente y mercado

---

**Habilidad:** Aislar los supuestos específicamente relacionados con el cliente y el mercado Beachhead para priorizarlos.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Los supuestos de cliente y mercado son los que más frecuentemente invalidan una startup. Son también los más fáciles de validar con discovery. Aislarlos permite trabajarlos de forma sistemática.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene una lista específica de los supuestos de cliente y mercado del Beachhead, con estado de validación y plan de acción para los más críticos.

## Errores comunes

---

- Mezclar supuestos de cliente con supuestos de producto o modelo.
- No priorizar los supuestos de cliente por impacto en el modelo.
- Asumir que el discovery ya validó todos los supuestos de cliente.
- No actualizar la lista cuando el Beachhead cambia.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué supuestos tenemos sobre quién es el comprador ideal?
- ¿Qué supuestos tenemos sobre la frecuencia y urgencia del problema?
- ¿Qué supuestos tenemos sobre el tamaño del mercado?
- ¿Cuáles de estos supuestos son más críticos para la viabilidad?

## Artifact requerido

---

# ? Lista de supuestos de cliente y mercado

**Propósito:** Aislar y documentar los supuestos de cliente y mercado con estado de validación y prioridad.

**Card vinculada:** Supuestos de cliente y mercado

## Instrucciones de desarrollo

1. Extrae del registro maestro todos los supuestos de las categorías "cliente" y "problema/mercado".
2. Para cada supuesto, evalúa: ¿qué evidencia tenemos? ¿es suficiente para declararlo validado?
3. Clasifica el nivel de validación: no validado, validación parcial, validado.
4. Prioriza los no validados por impacto en el modelo.

**Estado esperado:** Lista con supuestos de cliente y mercado, nivel de validación y prioridad para los no validados.

## Criterios de revisión del Artifact

- Todos los supuestos de cliente y mercado del registro están incluidos.
- El nivel de validación está clasificado para cada uno.
- Los no validados están priorizados por impacto.
- La lista está conectada con el plan de discovery.

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

# Criterios de completitud

- La lista tiene todos los supuestos de cliente y mercado con nivel de validación.
- Los no validados están priorizados.
- La lista orienta el próximo ciclo de discovery.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna lista específica de supuestos de cliente.
En progreso	Los supuestos de cliente están mezclados con otros sin priorización.
Completo	La lista tiene supuestos con nivel de validación básico.

<b>Revisado</b>	Los no validados están priorizados por impacto.
<b>Cumple estándar</b>	La lista guía el plan de discovery y se actualiza con cada ciclo.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Es la referencia central para conectar el discovery con el modelo de negocio.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Lista maestra de supuestos
- Impacto e incertidumbre
- Mom Test

---

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:13:30 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:47:53 UTC por Gideon Blaauw