Expansion Logic

Conectar el Beachhead con la expansión futura.

- Segmento siguiente
- Dominio del nicho

Segmento siguiente

Habilidad: *Identificar qué segmento de mercado puede abrirse después de dominar el Beachhead.*

¿Por qué importa esta habilidad?

El Beachhead tiene valor solo si abre la puerta al siguiente segmento. Una startup que domina un nicho sin plan de expansión está atrapada. La lógica del domino —cada segmento habilita el siguiente— es lo que le da sentido estratégico al Beachhead.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha identificado uno o dos segmentos adyacentes concretos que pueden atacarse después del Beachhead, con la lógica de por qué el dominio del Beachhead los habilita.

Errores comunes

- No pensar en expansión hasta que el Beachhead esté capturado.
- Elegir el segmento siguiente solo por tamaño.
- No explicar por qué el Beachhead crea ventaja para el siguiente segmento.
- Planear expansión a segmentos que no tienen nada en común con el Beachhead.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué segmento puede beneficiarse de los casos de éxito del Beachhead?
- ¿Qué competencia desarrollamos en el Beachhead que es directamente aplicable al siguiente?
- ¿El siguiente segmento tiene el mismo tipo de comprador o un tipo diferente?
- ¿Cuándo estimamos que podemos atacar el siguiente segmento?

Artifact requerido

? Mapa de expansión por segmentos

Propósito: Documentar la lógica de expansión desde el Beachhead hacia los siguientes segmentos.

Card vinculada: Segmento siguiente

Instrucciones de desarrollo

1. Identifica uno o dos segmentos adyacentes al Beachhead.
2. Para cada segmento siguiente, explica: ¿qué ventaja construida en el Beachhead aplica acá?
3. Estima el momento aproximado en que tiene sentido atacar ese segmento.
4. Marca si ese segmento requiere un producto distinto o puede atenderse con el mismo.

Estado esperado: Mapa con Beachhead, dos segmentos siguientes, lógica de habilitación y momento estimado.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos un segmento siguiente identificado.
- La lógica de habilitación desde el Beachhead está documentada.
- El momento estimado de expansión es coherente con la etapa actual.
- Se identifica si requiere adaptación de producto.

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

Criterios de completitud

- El mapa tiene el Beachhead y al menos un segmento siguiente.
- La lógica de expansión está justificada.
- El equipo puede presentar la lógica de domino en un pitch.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna visión de expansión.
En progreso	Hay una idea de expansión pero no está documentada.
Completo	El mapa tiene un segmento siguiente con lógica básica.
Revisado	La lógica de habilitación está justificada con evidencia.

Cumple estándar	La expansión está conectada al plan estratégico del venture.
Fuerte/Sobresaliente	El mapa se actualiza con el aprendizaje del Beachhead y refleja la evolución real del mercado.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Justificación del Beachhead
- Dominio del nicho
- Selección del mercado Beachhead

Dominio del nicho

Habilidad: *Definir cómo la startup construye liderazgo claro en su segmento Beachhead antes de expandirse.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Ser conocido como el mejor en un nicho específico es más valioso que ser "una opción" en un mercado amplio. El dominio del nicho crea referencias, reduce el costo de adquisición y construye barreras defensibles.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una hipótesis clara de cómo "ganar" el Beachhead: qué métricas indican dominio, qué se necesita para que el mercado los reconozca como la opción preferida.

Errores comunes

- Intentar expandirse antes de tener dominio real en el Beachhead.
- No definir qué significa dominio en términos concretos y medibles.
- Confundir tener clientes con tener dominio.
- No construir referencias activas dentro del nicho.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuántos clientes necesitamos para que el mercado nos reconozca?
- ¿Qué métricas indican que somos la opción preferida en el nicho?
- ¿Cómo construimos que un cliente satisfecho lleve al siguiente?
- ¿Qué evento o hito marcará que dominamos el Beachhead?

Artifact requerido

? Hipótesis de dominación del nicho

Propósito: Definir qué métricas y condiciones indican dominio en el Beachhead y el camino para alcanzarlas.

Card vinculada: Dominio del nicho

Instrucciones de desarrollo

1. Define qué número de clientes o porcentaje del nicho representa dominio inicial.
2. Identifica las dos métricas más importantes para medir el dominio (ej. NPS, referidos, retención).
3. Describe el mecanismo de domino: cómo un cliente lleva al siguiente.
4. Define el hito que marcará que el equipo puede comenzar a expandirse.

Estado esperado: Hipótesis con métricas de dominio, mecanismo de referidos y hito de expansión definidos.

Criterios de revisión del Artifact

- El dominio está definido en términos medibles.
- El mecanismo de referidos está articulado.
- El hito de expansión está identificado.
- Las métricas son coherentes con el tamaño del nicho.

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

Criterios de completitud

- La hipótesis de dominación está escrita con métricas específicas.
- El mecanismo de domino está articulado.
- El equipo puede describir el hito que marca la transición a la expansión.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay hipótesis de dominación del nicho.
En progreso	Hay una idea vaga de qué significa dominar el nicho.
Completo	La hipótesis tiene métricas básicas de dominio.

Revisado	El mecanismo de referidos está documentado.
Cumple estándar	La hipótesis guía las decisiones de crecimiento dentro del Beachhead.
Fuerte/Sobresaliente	La hipótesis se valida con datos reales de clientes y se actualiza con cada ciclo.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Selección del mercado Beachhead
- Segmento siguiente
- Competitive Positioning