Narrative Structure

Construir la historia del venture con lógica.

- Estructura narrativa
- Del founder al mercado
- Historia basada en evidencia

Estructura narrativa

Habilidad: *Ordenar los elementos clave del venture en una narrativa coherente que conecta problema, solución y oportunidad.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Un pitch sin estructura narrativa es una lista de hechos. Una narrativa con estructura es una historia que el oyente puede seguir, recordar y repetir. La estructura convierte información en persuasión.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un outline narrativo que organiza los elementos del venture en una secuencia lógica con tensión, resolución y llamada a la acción.

Errores comunes

- Empezar con la solución antes de establecer el problema.
- Incluir información sin orden narrativo.
- Hacer una narrativa que funciona en texto pero no en presentación oral.
- No probar la narrativa con una audiencia externa antes del pitch.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El oyente entiende el problema antes de escuchar la solución?
- ¿La narrativa crea tensión y luego la resuelve?
- ¿Hay un momento de "aha" en la narrativa?
- ¿La llamada a la acción es clara y específica?

Artifact requerido

? Outline narrativo del pitch

Propósito: Documentar la estructura narrativa del pitch con los elementos ordenados lógicamente.

Card vinculada: Estructura narrativa

Instrucciones de desarrollo

1. Define el arco narrativo: ¿cómo empieza, cuál es la tensión, cómo se resuelve?
2. Organiza los seis elementos clave: founder, problema, solución, mercado, modelo, llamada a la acción.
3. Escribe una frase para cada elemento que indique qué dice en ese momento.
4. Prueba el outline oralmente con alguien fuera del equipo y documenta las preguntas que genera.

Estado esperado: Outline con los seis elementos ordenados y una frase descriptiva de cada uno.

Criterios de revisión del Artifact

- Los seis elementos están presentes en orden lógico.
- Hay un arco narrativo claro con problema antes de solución.
- Cada elemento tiene una frase descriptiva.
- Ha sido probado oralmente con una audiencia externa.

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

Criterios de completitud

- El outline tiene los seis elementos en orden lógico.
- Ha sido probado con audiencia externa.
- El equipo puede seguir el outline de memoria.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna estructura narrativa documentada.
En progreso	Hay una lista de temas sin narrativa.
Completo	El outline tiene los seis elementos en orden básico.

Revisado	Ha sido probado oralmente y mejorado con feedback.
Cumple estándar	La narrativa es convincente y fácil de seguir para cualquier audiencia.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de cada ronda de pitch.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Del founder al mercado
- Historia basada en evidencia
- Deck Building

Del founder al mercado

Habilidad: *Conectar la motivación del founder con el problema, la solución y la oportunidad de mercado en una sola narrativa.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Los inversores más sofisticados invierten primero en el founder. Conectar el sueño personal con la oportunidad de mercado es lo que convierte un pitch en una convicción.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un mapa narrativo que muestra la línea de conexión desde la historia del founder hasta la oportunidad de mercado, pasando por el problema y la solución.

Errores comunes

- Omitir la historia del founder porque "no parece profesional".
- Hacer la conexión tan forzada que el oyente no la cree.
- No conectar la motivación personal con las decisiones de negocio.
- Usar la historia del founder como introducción sin conectarla al resto del pitch.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Por qué este founder, este problema?
- ¿Cómo explica la historia del founder por qué la startup tomó las decisiones que tomó?
- ¿La motivación del founder hace más creíble el modelo o la visión?
- ¿El oyente entiende por qué este equipo es el correcto para este mercado?

Artifact requerido

? Mapa narrativo founder ? mercado

Propósito: Documentar la conexión entre la historia del founder y la oportunidad de mercado.

Card vinculada: Del founder al mercado

Instrucciones de desarrollo

1. Escribe la historia del founder en tres frases: ¿de dónde viene? ¿qué lo trajo aquí?
2. Conecta la historia con el problema: ¿cómo vivió el founder (o conoció) el problema?
3. Conecta el problema con la solución: ¿por qué el founder cree que esta es la solución correcta?
4. Conecta la solución con la oportunidad: ¿por qué ahora es el momento?

Estado esperado: Mapa narrativo de cuatro pasos con conexiones explícitas y coherentes.

Criterios de revisión del Artifact

- Los cuatro pasos están conectados de forma explícita.
- La historia del founder es auténtica y creíble.
- La conexión con el momento de mercado está justificada.
- El mapa puede usarse para construir el opening del pitch.

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

Criterios de completitud

- El mapa narrativo conecta los cuatro pasos.
- La conexión es auténtica y convincente.
- El equipo puede usar el mapa para abrir cualquier presentación.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna conexión documentada entre el founder y el mercado.
En progreso	La historia del founder existe pero no está conectada al pitch.
Completo	El mapa tiene los cuatro pasos con conexiones básicas.
Revisado	La conexión es auténtica y validada con audiencias externas.

Cumple estándar	La narrativa del founder es uno de los puntos más fuertes del pitch.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje del venture y la evolución de la historia del founder.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Estructura narrativa
- Sueño del founder
- Deck Building

Historia basada en evidencia

Habilidad: *Sostener el pitch con aprendizajes y validaciones que convierten las afirmaciones en hechos.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Las afirmaciones sin evidencia son opiniones. La evidencia convierte el pitch de una propuesta a una demostración. Los mejores pitches no solo dicen lo que se hará: muestran lo que ya se aprendió.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un documento que mapea cada claim del pitch con la evidencia que lo respalda, de modo que ninguna afirmación quede sin soporte.

Errores comunes

- Hacer afirmaciones de mercado sin fuente.
- Usar cifras del mercado total addressable sin conexión con el Beachhead real.
- No diferenciar entre lo que el equipo cree y lo que ha validado.
- Presentar opiniones de clientes como datos estadísticos.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cada afirmación del pitch tiene una fuente o dato que la respalde?
- ¿Los números de mercado tienen fuente citada?
- ¿Los claims de validación reflejan comportamientos reales de clientes?
- ¿El equipo puede responder "¿cómo lo saben?" para cada afirmación?

Artifact requerido

? Hoja de claims y evidencias

Propósito: Documentar cada afirmación importante del pitch con su evidencia de respaldo.

Card vinculada: Historia basada en evidencia

Instrucciones de desarrollo

1. Lista todas las afirmaciones importantes del pitch: sobre el mercado, el problema, la validación, el modelo.
2. Para cada afirmación, documenta la evidencia: dato, fuente, conversación, experimento.
3. Clasifica la evidencia como: dato cuantitativo, cualitativo o hipótesis del equipo.
4. Identifica los claims más débiles y define qué evidencia los fortalecería.

Estado esperado: Hoja con todos los claims del pitch mapeados con evidencia y clasificación.

Criterios de revisión del Artifact

- Todos los claims importantes del pitch están listados.
- Cada claim tiene al menos una pieza de evidencia.
- La clasificación distingue dato de hipótesis.
- Los claims débiles tienen plan para fortalecerse.

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

Criterios de completitud

- Todos los claims del pitch tienen evidencia documentada.
- Los claims débiles están identificados con plan de mejora.
- La hoja puede usarse en la preparación de preguntas y respuestas.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún mapeo de claims y evidencias.
En progreso	Los claims tienen algunas fuentes pero no de forma sistemática.
Completo	La hoja tiene todos los claims con evidencia básica.
Revisado	La clasificación distingue dato de hipótesis.

Cumple estándar	Todos los claims son defendibles con evidencia en una Q&A de inversores.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con cada ronda de pitch y nuevos datos del negocio.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Estructura narrativa
- Registro de evidencia
- Deck Building