

# 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.

<b>Revisado</b>	La conexión es auténtica y validada con audiencias externas.
<b>Cumple estándar</b>	La narrativa del founder es uno de los puntos más fuertes del pitch.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	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

---

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:17:18 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:48:15 UTC por Gideon Blaauw