Founders Circle — Índice Maestro

?? Founders Circle — Índice Maestro

El Founders Circle está organizado en 11 colecciones temáticas con 92 tarjetas de trabajo. Cada tarjeta contiene contexto, herramientas descargables y guías de aplicación para el equipo fundador.

? Compass

Clarifica el propósito del founder, el sueño cuantificado y la brújula estratégica del equipo fundador.

1. Sueño del founder
2. Motivación del equipo fundador
3. Riesgos de desalineación
4. Sueño cuantificado
5. Sueño a meta de compañía
6. Realismo estratégico
7. Norte del founder
8. Definición de éxito

? Commercial

Define el modelo de negocio, la estructura de precios y la naturaleza del trato con el cliente.

1. El trato
2. Producto, servicio o híbrido
3. Qué compra realmente el cliente
4. Tipo de cliente
5. Comprador vs usuario

6. Mercado de dos lados
7. Precio inicial
8. Precio basado en valor
9. Recurrente o transaccional

?? Market

Identifica, segmenta y selecciona el mercado Beachhead óptimo para la startup.

1. Generación de segmentos
2. Lógica de agrupación
3. Tipos de comprador
4. Selección del mercado Beachhead
5. Criterios de entrada
6. Justificación del Beachhead
7. Segmento siguiente
8. Dominio del nicho

? Value

Articula y cuantifica la propuesta de valor desde la perspectiva real del cliente.

1. Dolor del cliente
2. Trabajo del cliente
3. Urgencia del problema
4. Propuesta de valor del cliente
5. Cuantificación del valor
6. Valor vs riesgo
7. Costos de cambio
8. Condiciones de compra

? Venture Economics

Modela la economía del negocio: márgenes, vida del cliente y sensibilidad financiera.

1. Árbol financiero
2. Ingresos y margen
3. Producto vs servicio
4. Costo de venta por cliente

5. Vida del cliente
6. Vida del producto
7. Generadores clave
8. Sensibilidad del modelo

? Climate Impact

Mide y comunica el impacto climático real de la solución en tCO2e con rigor metodológico.

1. Lógica de impacto
2. Baseline vs startup
3. Etapa del ciclo de vida
4. Cálculo de tCO2e
5. Impacto en el Beachhead
6. Fuentes y supuestos
7. Slide de impacto climático
8. Métrica alternativa

? Customer Discovery

Diseña y ejecuta entrevistas de descubrimiento con rigor científico para validar el mercado.

1. Lista objetivo de entrevistas
2. Mapa de comprador
3. Cobertura del segmento
4. Mom Test
5. Calidad de preguntas
6. Supuestos a preguntas
7. Ejecución de entrevistas
8. Disciplina de escucha
9. Volumen mínimo de aprendizaje
10. Síntesis de hallazgos
11. Falsos positivos
12. Nivel de compromiso del cliente

? Experimentation

Valida supuestos críticos a través de experimentos estructurados y decide pivotar o perseverar.

1. Lista maestra de supuestos
2. Supuestos de cliente y mercado
3. Impacto e incertidumbre
4. Priorización de validación
5. Diseño de experimento
6. Señales esperadas
7. Registro de evidencia
8. Decisión pivotar o perseverar

?? Advantage

Analiza el entorno competitivo y construye una ventaja defensible basada en el trabajo del cliente.

1. Competidores y alternativas
2. Posicionamiento competitivo
3. Barreras de entrada
4. Trabajo por hacer
5. Competencia desde JTBD
6. Insight de oportunidad
7. Ventaja competitiva
8. Evidencia de ventaja

? Pitch

Estructura, practica y perfecciona la narrativa de inversión con evidencia sólida y claridad.

1. Estructura narrativa
2. Del founder al mercado
3. Historia basada en evidencia
4. Deck de 9 diapositivas
5. Slide de mercado
6. Slide financiera
7. Práctica del pitch
8. Grabación y revisión
9. Preparación final

?? Founder Operations

Mantiene el ritmo de trabajo, la trazabilidad de decisiones y la evidencia acumulada del equipo.

1. Ritmo de founder
2. Priorización de trabajo
3. Log de decisiones
4. Cambios de hipótesis
5. Estructura de evidencia
6. Estado de Artifacts

Revisión #1
Creado 2026-04-13 21:19:56 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 21:19:56 UTC por Gideon Blaauw