

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