

# Adoption Friction

---

Entender barreras de cambio y adopción.

- [Costos de cambio](#)
- [Condiciones de compra](#)

# Costos de cambio

---

**Habilidad:** Identificar las fricciones operativas, económicas y relacionales que enfrenta el cliente al adoptar la solución.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

El cliente puede querer comprar y no poder hacerlo fácilmente. Los costos de cambio —tiempo, dinero, riesgo, relaciones, hábitos— son barreras reales que determinan cuánto esfuerzo requiere cada venta.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un checklist de los principales switching costs en su mercado Beachhead y ha diseñado al menos dos estrategias para reducir la fricción de adopción.

## Errores comunes

---

- Ignorar los costos de cambio porque el producto "es mejor".
- Solo considerar el costo económico e ignorar el costo en tiempo o en riesgo político interno.
- No preguntar a los clientes qué les impide cambiar.
- No diseñar el proceso de onboarding para minimizar los costos de cambio.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué le costaría al cliente dejar de usar su solución actual?
- ¿Cuánto tiempo requiere la implementación?
- ¿Hay contratos o relaciones que complican el cambio?
- ¿Qué capacitación o cambio de hábitos requiere la adopción?

## Artifact requerido

---

# ? Checklist de switching costs

**Propósito:** Documentar las fricciones de adopción y las estrategias diseñadas para reducirlas.

**Card vinculada:** Costos de cambio

## Instrucciones de desarrollo

1. Lista todos los costos de cambio identificados: económicos, operativos, temporales, relacionales, de riesgo.
2. Para cada costo, estima su magnitud: alta, media o baja para el cliente típico del Beachhead.
3. Para los costos de magnitud alta o media, define una estrategia de reducción.
4. Valida el checklist con tres clientes potenciales o actuales.

**Estado esperado:** Checklist completado con costos de cambio evaluados y estrategias de reducción definidas.

## Criterios de revisión del Artifact

- Al menos cinco tipos de costos de cambio evaluados.
- La magnitud está estimada para cada uno.
- Los costos altos tienen estrategia de reducción.
- El checklist fue validado con clientes.

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

# Criterios de completitud

- El checklist identifica los principales costos de cambio con magnitud estimada.
- Los costos altos tienen estrategias de reducción definidas.
- El equipo usa el checklist para diseñar el onboarding y el proceso de venta.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún análisis de switching costs.
En progreso	Los costos de cambio son conocidos informalmente.
Completo	El checklist tiene cinco o más costos identificados con magnitud.

<b>Revisado</b>	Las estrategias de reducción están definidas para los costos altos.
<b>Cumple estándar</b>	El onboarding está diseñado para minimizar los costos de cambio.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Se actualiza con el aprendizaje de los primeros ciclos de implementación.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Condiciones de compra
- Valor vs riesgo
- Mapa de actores de compra

# Condiciones de compra

---

**Habilidad:** Identificar garantías, certificaciones, procesos o requisitos que el cliente necesita para aprobar la compra.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

En mercados B2B, especialmente en cleantech, hay condiciones no negociables para la compra: certificaciones, licitaciones, seguros, pruebas piloto obligatorias, aprobaciones de comité. Conocer estas condiciones de antemano evita sorpresas tardías en el ciclo de venta.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene una lista de las condiciones de compra más frecuentes en su mercado Beachhead, con evaluación de cuáles ya cumplen y cuáles requieren trabajo adicional.

## Errores comunes

---

- Descubrir las condiciones de compra solo cuando el cliente ya dijo que le interesa.
- No mapear las condiciones de cada comprador individual.
- Subestimar el tiempo requerido para cumplir condiciones regulatorias o técnicas.
- No incluir las condiciones de compra en el proceso de calificación de leads.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué aprobaciones internas necesita el cliente para comprar?
- ¿Se requieren certificaciones o estándares técnicos específicos?
- ¿Hay un proceso de licitación o concurso que aplique?
- ¿Qué garantías o seguros necesita el cliente?

## Artifact requerido

---

# ? Lista de condiciones de adopción

**Propósito:** Documentar las condiciones de compra del mercado Beachhead y el estado de cumplimiento del startup.

**Card vinculada:** Condiciones de compra

## Instrucciones de desarrollo

1. Lista todas las condiciones de compra identificadas: certificaciones, aprobaciones, pilotos, garantías.
2. Para cada condición, evalúa: ¿ya la cumplimos? ¿cuánto tiempo nos tomaría cumplirla?
3. Identifica cuáles condiciones son críticas para el primer cliente y cuáles pueden diferirse.
4. Define el plan de acción para las condiciones que aún no se cumplen.

**Estado esperado:** Lista con condiciones identificadas, estado de cumplimiento y plan de acción para las pendientes.

## Criterios de revisión del Artifact

- Al menos cuatro condiciones de compra identificadas.
- El estado de cumplimiento está evaluado para cada una.
- Las condiciones críticas para el primer cliente están priorizadas.
- Hay un plan de acción para las condiciones pendientes.

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

# Criterios de completitud

- La lista identifica las condiciones de adopción del Beachhead.
- El estado de cumplimiento es conocido para cada condición.
- Existe un plan para las condiciones pendientes.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún análisis de condiciones de compra.
En progreso	Las condiciones son conocidas informalmente.

<b>Completo</b>	La lista tiene cuatro o más condiciones con estado de cumplimiento.
<b>Revisado</b>	El plan de acción para condiciones pendientes está definido.
<b>Cumple estándar</b>	Las condiciones de compra están integradas en el proceso de ventas y calificación.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Se actualiza con el aprendizaje de cada ciclo de venta y nuevas regulaciones del sector.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Costos de cambio
- Criterios de entrada
- Valor vs riesgo