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.

Completo	La lista tiene cuatro o más condiciones con estado de cumplimiento.
Revisado	El plan de acción para condiciones pendientes está definido.
Cumple estándar	Las condiciones de compra están integradas en el proceso de ventas y calificación.
Fuerte/Sobresaliente	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

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:06:00 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:08 UTC por Gideon Blaauw