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 compican 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.

Revisado	Las estrategias de reducción están definidas para los costos altos.
Cumple estándar	El onboarding está diseñado para minimizar los costos de cambio.
Fuerte/Sobresaliente	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

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:06:00 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:07 UTC por Gideon Blaauw