

# Cuantificación del valor

---

*Habilidad: Expresar el valor creado para el cliente en métricas relevantes y verificables.*

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

El valor que no se puede medir no se puede vender. Cuantificar el valor es lo que convierte una promesa vaga en un argumento comercial concreto que un decisor puede llevar a su comité de compra.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo puede decir: "Para un cliente típico del Beachhead, nuestra solución genera [X] de valor medido en [métrica]", con datos que respaldan ese número.

## Errores comunes

---

- Inventar números sin base en datos reales.
- Usar una sola métrica de valor sin reconocer que los distintos compradores valoran métricas distintas.
- No separar el valor para el usuario del valor para el comprador económico.
- Confundir el valor creado con el precio cobrado.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Cuánto dinero ahorra el cliente por unidad, por mes o por año?
- ¿Cuánto tiempo ahorra el cliente?
- ¿Cuánto riesgo reduce y cuál es el costo de ese riesgo?
- ¿Qué indicador usa el cliente para medir el éxito de esta compra?

## Artifact requerido

---

# ? Hoja de cuantificación de valor

**Propósito:** Documentar el valor creado en métricas del cliente con base en datos reales o estimaciones justificadas.

**Card vinculada:** Cuantificación del valor

## Instrucciones de desarrollo

1. Elige las dos o tres métricas más relevantes para tu cliente (ahorro, ingresos, riesgo, tiempo).
2. Para cada métrica, estima el valor para un cliente típico del Beachhead.
3. Documenta la fuente de cada número: ¿es dato de cliente, benchmark del sector, o estimación del equipo?
4. Construye una frase de valor: "Para una empresa del tipo X, nuestra solución genera Y en Z meses".

**Estado esperado:** Hoja con dos a tres métricas de valor cuantificadas, fuentes documentadas y frase de valor construida.

## Criterios de revisión del Artifact

- Al menos dos métricas de valor cuantificadas.
- Cada número tiene fuente documentada.
- La frase de valor es específica y verificable.
- El equipo puede defender los números en una conversación de venta.

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

# Criterios de completitud

- La hoja tiene al menos dos métricas cuantificadas.
- Las fuentes de los números están documentadas.
- La frase de valor puede usarse en conversaciones comerciales.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ninguna cuantificación de valor.
En progreso	Hay estimaciones informales sin documentar.

<b>Completo</b>	La hoja tiene dos métricas con fuentes básicas.
<b>Revisado</b>	Las métricas son defendibles en conversaciones de venta.
<b>Cumple estándar</b>	El valor cuantificado se usa activamente en el pitch y en las conversaciones comerciales.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Se actualiza con datos reales de clientes a medida que el producto se despliega.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Propuesta de valor del cliente
- Precio basado en valor
- Cálculo de tCO2e

---

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:05:32 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:46:58 UTC por Gideon Blaauw