Propuesta de valor del cliente

Habilidad: *Explicar qué valor concreto se crea para el cliente con la solución del startup.*

¿Por qué importa esta habilidad?

La propuesta de valor no es un slogan. Es la articulación específica de qué obtiene el cliente, para qué trabajo lo usa y por qué es mejor que la alternativa. Sin esto, la conversación comercial no avanza.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo puede completar un lienzo de propuesta de valor que conecta el problema del cliente, el trabajo que hace y el valor que crea la solución, con lenguaje del cliente y evidencia de discovery.

Errores comunes

- Escribir la propuesta de valor en términos de features técnicas.
- No conectar la propuesta de valor con el JTBD del cliente.
- Usar lenguaje de impacto sin cuantificar el valor.
- No validar la propuesta de valor con clientes reales.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué gana el cliente que hoy no tiene?
- ¿Qué deja de perder o de sufrir el cliente?
- ¿En qué es mejor esta solución que la alternativa que el cliente usa hoy?
- ¿Cómo describirías este valor en el lenguaje de una llamada de ventas?

Artifact requerido

? Lienzo de propuesta de valor del cliente

Propósito: Documentar la propuesta de valor conectando el JTBD del cliente con los beneficios y diferenciadores de la solución.

Card vinculada: Propuesta de valor del cliente

Instrucciones de desarrollo

1. En el lado del cliente: lista sus trabajos, dolores y ganancias esperadas.
2. En el lado de la solución: lista los productos/servicios, aliviadores de dolor y creadores de ganancia.
3. Identifica los tres a cinco elementos de mayor ajuste (fit) entre los dos lados.
4. Valida el lienzo con feedback directo de al menos tres clientes.

Estado esperado: Lienzo completado con los dos lados y el área de ajuste documentada y validada.

Criterios de revisión del Artifact

- Ambos lados del lienzo están completados.
- El ajuste está identificado con al menos tres elementos.
- El lenguaje es del cliente, no del equipo.
- Ha sido validado con clientes reales.

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

Criterios de completitud

- El lienzo está completo con los dos lados.
- El área de ajuste está identificada.
- La propuesta ha sido validada con clientes de discovery.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay propuesta de valor documentada.
En progreso	Hay una propuesta de valor genérica en lenguaje de producto.
Completo	El lienzo tiene los dos lados básicos completados.

Revisado	El ajuste está identificado y documentado.
Cumple estándar	La propuesta de valor es creíble y sobrevive conversaciones comerciales reales.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de discovery y ventas.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Dolor del cliente
- Cuantificación del valor
- El trato

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:05:31 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:46:57 UTC por Gideon Blaauw