

Valor vs riesgo

Habilidad: Comparar los beneficios esperados de la solución con los riesgos percibidos por el cliente al adoptarla.

¿Por qué importa esta habilidad?

Un cliente puede entender el valor de la solución y aun así no comprar porque percibe demasiado riesgo. Mapear la ecuación valor-riesgo permite diseñar estrategias para reducir la fricción de adopción.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una matriz que compara el valor creado con los riesgos percibidos por el cliente, y ha identificado las estrategias más efectivas para inclinar la ecuación hacia la adopción.

Errores comunes

- Ignorar los miedos del cliente porque "el producto es claramente mejor".
- No distinguir entre el riesgo del cliente individual y el riesgo institucional.
- Confundir los costos de cambio con el riesgo de adopción.
- No preguntar directamente al cliente qué le preocupa de adoptar.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué es lo que más le preocupa al cliente de adoptar esta solución?
- ¿Qué pasaría en su organización si la adopción falla?
- ¿Qué garantías o evidencias necesitaría para sentirse seguro?
- ¿Qué riesgo supera claramente el valor en la percepción del cliente?

Artifact requerido

? Matriz valor-riesgo de adopción

Propósito: Comparar el valor percibido con los riesgos identificados y definir estrategias de mitigación.

Card vinculada: Valor vs riesgo

Instrucciones de desarrollo

1. Lista los cinco beneficios más relevantes del lado del valor.
2. Lista los cinco miedos o riesgos más frecuentes del lado del riesgo.
3. Para cada riesgo, define una estrategia de mitigación (garantía, piloto, referencia, certificación).
4. Valida la matriz con conversaciones de discovery: ¿corresponde a los miedos reales?

Estado esperado: Matriz con valor y riesgo documentados, estrategias de mitigación definidas y validadas con clientes.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos cuatro beneficios identificados.
- Al menos cuatro riesgos identificados.
- Cada riesgo tiene una estrategia de mitigación.
- La matriz fue validada con clientes o potenciales clientes.

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

Criterios de completitud

- La matriz tiene valor y riesgo documentados con estrategias de mitigación.
- Ha sido validada con clientes.
- El equipo usa la matriz para diseñar el proceso de ventas.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay evaluación de riesgos de adopción.
En progreso	Los riesgos son conocidos informalmente pero no documentados.
Completo	La matriz tiene valor y riesgo básicos identificados.
Revisado	Las estrategias de mitigación están definidas.

Cumple estándar	La matriz guía el diseño del proceso de ventas y onboarding.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con el aprendizaje de ciclos de venta reales.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Costos de cambio
- Condiciones de compra
- Cuantificación del valor

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:05:33 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:47:06 UTC por Gideon Blaauw