Costo de venta por cliente

Habilidad: *Estimar el costo de adquisición por cliente (CAC) o su equivalente para evaluar la rentabilidad de la estrategia comercial.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Si el costo de conseguir un cliente supera el valor que ese cliente genera, el negocio no es viable, sin importar cuántos clientes tenga. El CAC es el métrica central para evaluar si el modelo comercial es sostenible.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una estimación del costo de adquisición por cliente con base en actividades de venta reales o hipótesis bien fundamentadas, y ha comparado ese número con el valor generado por el cliente.

Errores comunes

- Ignorar el tiempo del equipo como costo de venta.
- No incluir los costos de marketing y generación de leads.
- Calcular el CAC solo sobre los primeros clientes sin proyectar a escala.
- Confundir el CAC con el costo de onboarding.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuánto tiempo invierte el equipo en cerrar un cliente?
- ¿Cuáles son los gastos directos de venta (viajes, demos, materiales)?
- ¿Cuántos leads se necesitan para cerrar una venta?
- ¿Cómo evolucionará el CAC a medida que el equipo tenga más referencias?

Artifact requerido

? Modelo de costo de venta por cliente

Propósito: Calcular el CAC o costo equivalente de adquisición y compararlo con el valor generado por el cliente.

Card vinculada: Costo de venta por cliente

Instrucciones de desarrollo

1. Lista todos los costos directos de venta: tiempo del equipo, gastos de marketing, eventos, herramientas.
2. Estima el número de conversaciones o leads necesarios para cerrar un cliente.
3. Divide el costo total del esfuerzo comercial entre el número de clientes cerrados (o esperados).
4. Compara el CAC resultante con el ingreso por cliente en los primeros 12 meses.

Estado esperado: Modelo con CAC calculado, desglose de costos y comparación con ingreso por cliente.

Criterios de revisión del Artifact

- Los costos de venta incluyen tiempo del equipo valorado.
- El ratio conversación/cierre está estimado.
- El CAC está calculado y comparado con el ingreso.
- El equipo puede explicar si el CAC es sostenible.

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

Criterios de completitud

- El CAC está calculado con desglose de costos.
- La comparación con el ingreso por cliente está documentada.
- El equipo sabe si el modelo comercial es sostenible.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay cálculo de costo de venta.
En progreso	El CAC existe como intuición sin cálculo.

Completo	El modelo tiene CAC calculado con desglose básico.
Revisado	La comparación con el ingreso por cliente está documentada.
Cumple estándar	El CAC guía las decisiones de inversión comercial.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con datos reales de cada cierre de venta.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Vida del cliente
- Árbol financiero
- Key Drivers

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:07:27 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:13 UTC por Gideon Blaauw