Producto vs servicio

Habilidad: *Elegir la lógica financiera correcta según si la oferta es principalmente producto, servicio o híbrido.*

¿Por qué importa esta habilidad?

La lógica financiera de un producto (economías de escala, margen creciente) es radicalmente distinta a la de un servicio (costos que crecen con clientes). Elegir la lógica equivocada lleva a modelos financieros incorrectos y decisiones estratégicas erróneas.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha validado que el modelo financiero que usa es coherente con el tipo de oferta, con implicaciones claras para la escalabilidad y la estructura de costos.

Errores comunes

- Usar un modelo financiero de producto cuando en realidad es un servicio.
- No considerar el impacto de la customización en el costo por cliente para servicios.
- Ignorar las economías de escala en costos de producción para productos físicos.
- Asumir que el margen mejora con el volumen sin analizar si la estructura lo permite.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Los costos de entrega escalan linealmente con cada nuevo cliente?
- ¿Hay economías de escala en la producción o entrega?
- ¿Cuánto de la oferta es estandarizable y cuánto es customizado por cliente?
- ¿Cómo cambia el margen si se duplican los clientes?

Artifact requerido

? Modelo financiero inicial (producto o servicio)

Propósito: Construir un modelo financiero coherente con el tipo de oferta y sus implicaciones de escala.

Card vinculada: Producto vs servicio

Instrucciones de desarrollo

1. Define si el modelo es de producto, servicio o híbrido y justifica la elección.
2. Construye la curva de costos: ¿cómo evolucionan los costos al pasar de 10 a 100 clientes?
3. Calcula el margen en dos escenarios: 10 clientes y 100 clientes.
4. Identifica el punto de inflexión donde el modelo comienza a escalar favorablemente.

Estado esperado: Modelo con curva de costos, margen en dos escenarios y punto de inflexión identificado.

Criterios de revisión del Artifact

- El tipo de oferta está justificado con implicaciones de escala.
- La curva de costos tiene datos o estimaciones justificadas.
- El margen se compara en dos escenarios de escala.
- El punto de inflexión está identificado.

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

Criterios de completitud

- El modelo financiero es coherente con el tipo de oferta.
- La curva de costos está construida para dos escenarios.
- El equipo conoce el punto de inflexión del modelo.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay modelo financiero coherente con el tipo de oferta.
En progreso	Hay un modelo pero no considera las implicaciones del tipo de oferta.

Completo	El modelo tiene la lógica correcta con curva de costos básica.
Revisado	Los dos escenarios de escala están calculados.
Cumple estándar	El modelo guía las decisiones de inversión y crecimiento.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con datos reales a medida que el negocio escala.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Árbol financiero
- Ingresos y margen
- Recurrente o transaccional

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:06:50 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:11 UTC por Gideon Blaauw