Vida del producto

Habilidad: *Entender la lógica de reposición, recurrencia o repetición de compra para el tipo de oferta.*

¿Por qué importa esta habilidad?

La vida del producto determina cuándo y con qué frecuencia el cliente vuelve a comprar. Para startups cleantech con hardware o infraestructura, esto impacta directamente el flujo de caja de largo plazo.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una estimación de la vida útil del producto o servicio, la frecuencia de renovación y las implicaciones para el modelo de ingresos recurrentes.

Errores comunes

- No considerar la depreciación o el fin de la vida útil del producto.
- Asumir renovación automática sin diseñar el proceso de renovación.
- No preguntar a clientes cuándo planean renovar o sustituir.
- Ignorar las actualizaciones de producto como fuente de ingreso adicional.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuánto dura el producto antes de necesitar reposición o actualización?
- ¿Cómo se genera la renovación: automática, por contrato o por nueva venta?
- ¿Qué porcentaje de clientes renueva en el primer ciclo?
- ¿Hay expansión de uso dentro del mismo cliente?

Artifact requerido

? Modelo de recurrencia / reposición

Propósito: Documentar la lógica de recurrencia del producto y su impacto en el modelo de ingresos de largo plazo.

Card vinculada: Vida del producto

Instrucciones de desarrollo

1. Define la vida útil estimada del producto o servicio.
2. Describe el mecanismo de renovación: ¿cómo se activa? ¿quién inicia?
3. Estima la tasa de renovación esperada en el primer ciclo.
4. Calcula el impacto de la recurrencia en el ingreso anual a dos y cinco años.

Estado esperado: Modelo con vida útil, mecanismo de renovación, tasa estimada e impacto en ingresos calculado.

Criterios de revisión del Artifact

- La vida útil del producto tiene una estimación con base en tipo de oferta.
- El mecanismo de renovación está descrito.
- La tasa de renovación está estimada.
- El impacto en los ingresos a dos y cinco años está calculado.

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

Criterios de completitud

- El modelo de recurrencia está documentado con las variables clave.
- La tasa de renovación tiene una estimación justificada.
- El impacto en el modelo de ingresos está calculado.

Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún análisis de recurrencia o reposición.
En progreso	La recurrencia es asumida sin análisis.
Completo	El modelo tiene vida útil y mecanismo de renovación documentados.

Revisado	La tasa de renovación tiene evidencia o base de estimación.
Cumple estándar	La recurrencia guía el diseño del producto y el modelo de ingresos de largo plazo.
Fuerte/Sobresaliente	Se actualiza con datos reales de renovación y churn.

Cards relacionadas / siguiente paso

- Vida del cliente
- Árbol financiero
- Recurrente o transaccional

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:07:28 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:47:15 UTC por Gideon Blaauw