F01

Perfil de partida

Capítulo 1 · Cuaderno de trabajo

Parte de tu experiencia, motivación y recursos para elegir una prueba.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Origen y capacidades

¿Qué experiencia te mueve, qué puedes entregar y qué evidencia lo demuestra?

2. Personas y contexto

¿A quién puedes escuchar, dónde y con qué prácticas de compra observadas?

3. Tiempo y presupuesto

Escribe bloques de agenda, límite de gasto y fecha de revisión.

4. Restricciones y siguiente paso

Anota recursos, permisos o conocimientos pendientes y la primera acción.

Revisión: Comprueba disponibilidad real y evita contar como existente un recurso que todavía debes conseguir.

F02

Ficha de oportunidad

Capítulo 2 · Cuaderno de trabajo

Elige una situación que puedas investigar de cerca.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Persona y situación

¿Quién intenta lograr qué, en qué contexto y con qué prácticas observadas?

2. Evidencia disponible

Describe el episodio observado o el relato, su fecha y su origen.

3. Alternativa actual

¿Cómo lo resuelve hoy y qué esfuerzo o consecuencia aparece?

4. Supuesto y comprobación

¿Qué creencia invalidaría tu idea si fuera falsa? ¿Cómo la investigarás?

Revisión: Separa observaciones, interpretaciones y preguntas; deja como pendiente lo que no sabes.

F03

Aprendizaje del cliente

Capítulo 3 · Cuaderno de trabajo

Reconstruye una experiencia reciente sin convertir la entrevista en una venta.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Participante y contexto

Usa un código. Describe su relación con el problema, idioma y compra observados.

2. Última experiencia

¿Qué ocurrió, qué intentó y cómo terminó? Conserva sus palabras.

3. Esfuerzo y alternativas

¿Qué tiempo, dinero o trabajo invirtió? Distingue relatos de mediciones.

4. Patrón y contradicción

¿Qué se repite? ¿Qué respuesta cuestiona tu hipótesis? ¿Qué preguntarás después?

Revisión: No inventes entrevistas ni atribuyas una causa a un silencio. Conserva solo datos necesarios y autorizados.

F04

Mapa de mercado

Capítulo 4 · Cuaderno de trabajo

Compara alternativas y documenta qué cubre cada fuente.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Pregunta y contexto

Define la decisión, territorio del comprador, período y contexto de uso.

2. Fuentes y cobertura

Registra institución o proveedor, enlace, fecha, metodología y limitaciones.

3. Tres alternativas

Compara resultado, alcance, precio publicado, moneda, entrega y cargos.

4. Oportunidad y adaptación

Distingue evidencia local, adaptaciones por probar y datos pendientes.

Revisión: Con P25/P26, revisa fuentes del agente. Abre originales: búsquedas, reseñas y registros no equivalen a compradores.

F05

Oferta y plan inicial

Capítulo 5 · Cuaderno de trabajo

Reúne las decisiones del negocio en una versión fechada.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Comprador, problema y evidencia

¿A quién sirves? ¿Qué situación resuelves y qué lo respalda?

2. Oferta, precio y cobro

Explica resultado, alcance, moneda, precio, plazo, insumos y condiciones.

3. Canal, recursos y operación

¿Cómo llegarás al comprador y cómo producirás lo prometido?

4. Economía, obligaciones y prueba

Resume costos, caja, requisitos pendientes y criterio de continuación.

Revisión: Comprueba las nueve decisiones del capítulo y marca los supuestos. La oferta debe poder cumplirse.

F06

Números y caja

Capítulo 6 · Cuaderno de trabajo

Usa una misma moneda y un período explícito.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Contribución por unidad

Precio neto: ____ Entrega variable: ____ Captación: ____ Contribución: ____

2. Equilibrio y capacidad

Fijos del período: ____ / contribución positiva: ____ = ____ unidades. Capacidad: ____

3. Calendario de efectivo

Anota fechas de cobros y pagos, saldo inicial, saldo mínimo y obligaciones pendientes.

4. Escenario y límite

¿Qué cambia si suben costos o se retrasa el cobro? ¿Qué límite detendrá la prueba?

Revisión: Calcula a mano una unidad, evita costos duplicados y redondea el equilibrio hacia arriba. Caja y utilidad son distintas.

F07

Verificación legal

Capítulo 7 · Cuaderno de trabajo

Determina aplicabilidad por país, actividad, canal y etapa.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Operación y territorios

Describe vendedor, compradores, territorios, actividad, cobro y datos tratados.

2. Fuente y verificación

Para cada asunto: autoridad, documento, fecha, alcance y pregunta pendiente.

3. Acción condicionada

¿Qué requisito debe resolverse antes de investigar, anunciar, contratar, cobrar o entregar?

4. Evidencia y responsable

¿Quién confirma la respuesta? ¿Dónde guardas su respaldo y cuándo debes revisarlo?

Revisión: Una plantilla de IA no acredita cumplimiento. Verifica con fuente oficial o profesional habilitado lo que corresponda.

F08

Versión entregable

Capítulo 8 · Cuaderno de trabajo

Construye una muestra y comprueba la tarea que realizará el comprador.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Criterios de aceptación

¿Qué debe poder hacer el usuario? ¿Qué error impediría entregar?

2. Prototipo y alcance

Identifica lo simulado, los datos de entrada y la entrega real que puedes producir.

3. Prueba de uso

Observa tarea, comprensión y uso en el idioma y dispositivo previstos; registra fallos.

4. Operación y nueva prueba

Anota tiempo, costo, versión, responsable y resultado de volver a comprobar.

Revisión: Con P25/P27, revisa el prototipo del agente en el dispositivo previsto. Lo mostrado debe poder entregarse.

F09

Marketing y ventas

Capítulo 9 · Cuaderno de trabajo

Conecta un comprador concreto con una oferta comprensible.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Contexto y mensaje

Usa lenguaje observado. ¿Qué situación interesa y qué promesa puedes demostrar?

2. Canal y materiales

Define canal, muestra o video, guion, escenas y siguiente acción.

3. Presupuesto y agenda

Anota límite de gasto, tiempo, frecuencia y tareas de seguimiento.

4. Registro y atribución

Define contactos únicos, etapas, origen, responsable y próximo paso.

Revisión: Con P25/P28, revisa borradores del agente antes de enviar. Respeta permisos y rechazos; visitas no son pagos.

F10

Experimento comercial

Capítulo 10 · Cuaderno de trabajo

Escribe las reglas antes de observar el resultado.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Hipótesis y oferta

¿Quién pagaría por qué resultado? Guarda la versión de alcance, precio y condiciones.

2. Diseño de prueba

Define segmento, canal, cantidad prevista de ofertas y duración.

3. Criterio y límites

Escribe señal para continuar, señal contraria, límite de tiempo y gasto.

4. Resultados y ejecución

Registra alcance real, pagos, anticipos, pendientes, costos y desviaciones del plan.

Revisión: Distingue una prueba mal ejecutada de evidencia contra la idea. Recalcula captación con compradores y gasto reales.

F11

Primera venta

Capítulo 11 · Cuaderno de trabajo

Conserva lo acordado, lo cobrado y lo entregado.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Acuerdo

Oferta aceptada, alcance, precio, moneda, plazo, revisión y condiciones aplicables.

2. Cobro

Importe, referencia, estado en procesador o banco, comisión, disponibilidad y saldo pendiente.

3. Entrega

Fecha, archivos o bienes entregados, comprobación de recepción y uso.

4. Costo e incidencias

Tiempo real, costos, soporte, cambios, devoluciones y solución acordada.

Revisión: Una captura de pago o un mensaje de aprobación no sustituye la confirmación del cobro. El anticipo exige cumplir.

F12

Revisión y decisión

Capítulo 12 · Cuaderno de trabajo

Elige el próximo paso con la evidencia registrada.

Proyecto: _____ Fecha: _____

1. Demanda observada

¿Quién compró y quién rechazó? ¿Qué sabes de sus motivos? ¿Cuántos registros lo respaldan?

2. Economía y caja

Actualiza contribución, captación, devoluciones, fijos, equilibrio y saldo mínimo.

3. Capacidad y entrega

Compara tiempos observados, calidad, soporte y compromisos pendientes.

4. Decisión siguiente

Repetir, mejorar, cambiar o detener. Escribe la razón, un cambio principal y la próxima comprobación.

Revisión: Si usaste agentes, audita con P29 antes de retomar. No extrapoles una muestra pequeña; conserva evidencia contraria.