CONSTRUYE

Workbook · Biblioteca de herramientas

Plantillas para convertir el libro en decisiones, evidencia y sistemas.

30 herramientas · Registro de decisiones · Cierre

Rassiel Donquis · Complemento del libro CONSTRUYE · construyetunegocio.co/workbook

Este workbook pertenece a: _____

Negocio o proyecto: _____

Fecha de inicio: _____

ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar este workbook

Este workbook acompaña el libro **CONSTRUYE**. No sustituye el contenido del libro: lo convierte en trabajo visible. Completa solo las herramientas que correspondan a tu etapa.

Si una plantilla obliga a inventar datos, detente y marca la información como **hipótesis por validar**.

Regla de uso

Hechos ≠ inferencias
Separa lo que comprobaste de lo que deduces.

Evidencia ≠ opinión
Separa los datos de las impresiones.

Decisiones ≠ deseos
Separa lo que decides de lo que quisieras.

Las puntuaciones son ayudas de diagnóstico, no predictores científicos de éxito.

Anatomía de una lámina

1. **Número y bloque.** El color identifica a cuál de los ocho bloques pertenece la lámina.
2. **Propósito.** Para qué sirve la herramienta, en una línea.
3. **Cómo usarla.** La instrucción para llenar la hoja.
4. **Tu trabajo.** La tabla. Donde veas círculos, marca una opción. Donde veas 1 a 5, encierra un número.
5. **Columna ⚑.** Marca la casilla de cada fila que contenga datos que todavía no comprobaste.
6. **Puerta de decisión.** La pregunta que debes poder responder antes de avanzar. Escribe tu decisión y la evidencia, y marca la casilla.

Versión digital y hojas adicionales.
Descarga o vuelve a imprimir estas láminas en construyetunegocio.co/workbook.
Novedades del libro en Instagram: @construyetunegocio.oficial

CONTENIDO

Las 32 láminas

1. Descubrir

01 Mapa de incertidumbre 4
02 Diario del Constructor 5
03 Radar de Problemas 6
04 Matriz de Oportunidad 7
05 Mapa de Suposiciones 8

2. Entender al cliente

06 Mapa de Alternativas 9
07 Mapa del Resultado Comprado 10
08 Perfil del Cliente Inicial 11

3. Diseñar y validar

09 Escalera de Solución 12
10 Ficha de MVP 13
11 Mapa de Inversión Basada en Evidencia 14

4. Vender y formalizar

12 Arquitectura de Oferta 15
13 Registro de Primeras Ventas 16
14 Tablero Económico Inicial 17
15 Puertas de Cumplimiento 18
16 Mapa de Separación Negocio/Persona 19

5. Marca e IA

17 Hoja de Posicionamiento 20
18 Promesa de Marca 21
19 Mapa IA como Multiplicador 22
20 Matriz Autonomía y Control 23

6. Motor comercial

21 Experimento de Canal de Marketing 24
22 Pipeline de Ventas 25
23 Sistema de Seguimiento 26

7. Sistemas

24 Mapa de Proceso 27
25 Plantilla SOP 28
26 Matriz de Automatización 29
27 Arquitectura del Negocio Conectado 30

8. Escalar y decidir

28 Puerta de Escala 31
29 Mapa de Crecimiento 32
30 Tablero Final CONSTRUYE 90 33
31 Registro de Decisiones 34
32 Cierre 35

Notas 36

01

HERRAMIENTA 01 · BLOQUE 1: DESCUBRIR

Mapa de incertidumbre

Separar actividad visible de progreso empresarial real.

CÓMO USARLA Enumera las preguntas que todavía pueden destruir la idea. Prioriza las que cambian una decisión importante.

	PREGUNTA CRÍTICA	LO QUE SÉ	EVIDENCIA	LO QUE SUPONGO	PRÓXIMA PRUEBA
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					

PUERTA DE DECISIÓN

No inviertas más complejidad hasta saber cuál incertidumbre crítica estás intentando reducir.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 02 · BLOQUE 1: DESCUBRIR

02 Diario del Constructor

Capturar problemas y fricciones antes de convertirlos en ideas.

CÓMO USARLA Registra situaciones observadas. Describe lo ocurrido, no la solución que imaginas.

	FECHA/CONTEXTO	PERSONA	QUÉ OCURRIÓ	FRICCIÓN	CONSECUENCIA	FUENTE
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro
☐						○ Lo observé ○ Me lo contaron ○ Dato o registro

PUERTA DE DECISIÓN

Reúne suficientes observaciones para distinguir incidentes aislados de patrones que merecen investigación.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 03 · BLOQUE 1: DESCUBRIR

03 Radar de Problemas

Evaluar la calidad de un problema.

CÓMO USARLA Compara frecuencia, impacto, costo, mercado y señales económicas. Usa bajo/medio/alto si no tienes datos suficientes.

⚑	PROBLEMA	FRECUENCIA	IMPACTO	COSTO	MERCADO	SEÑAL DE PAGO	EVIDENCIA FALTANTE
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	

PUERTA DE DECISIÓN

Un problema interesante no es todavía una oportunidad. Identifica qué tendría que ser verdad para que valga la pena investigarlo.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

04

HERRAMIENTA 04 · BLOQUE 1: DESCUBRIR

Matriz de Oportunidad

Comparar oportunidades alrededor de problemas ya observados.

CÓMO USARLA Evalúa fuerza del problema, economía, acceso y capacidad de ejecución. Añade evidencia, no solo puntuaciones.

Puntúa de 1 a 5 cada criterio. Las puntuaciones son ayudas de diagnóstico, no predictores de éxito.

	OPORTUNIDAD	PROBLEMA	ECONOMÍA	ACCESO	EJECUCIÓN	VENTAJA	EVIDENCIA	DECISIÓN
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar
☐		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		○ Principal ○ Reserva ○ Archivar

PUERTA DE DECISIÓN

Selecciona una oportunidad principal, una reserva y una que conscientemente archivarás.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

05

HERRAMIENTA 05 · BLOQUE 1: DESCUBRIR

Mapa de Suposiciones

Convertir una historia convincente en hipótesis comprobables.

CÓMO USARLA Clasifica cada afirmación como hecho, inferencia o suposición y diseña una prueba.

	AFIRMACIÓN	TIPO	IMPORTANCIA	EVIDENCIA ACTUAL	CÓMO COMPROBAR	QUÉ LA REFUTARÍA
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			
☐		○ Hecho ○ Inferencia ○ Suposición	○ Alta ○ Media ○ Baja			

PUERTA DE DECISIÓN

Investiga primero aquello que podría destruir la oportunidad si resulta falso.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

06

HERRAMIENTA 06 · BLOQUE 2: ENTENDER AL CLIENTE

Mapa de Alternativas

Entender contra qué compite realmente una solución.

CÓMO USARLA Incluye competidores directos, indirectos, procesos manuales y la opción de no hacer nada.

⚑	ALTERNATIVA	TIPO	QUÉ RESUELVE	FORTALEZA	DEBILIDAD	COSTO/PRECIO	POR QUÉ SE ELIGE	COSTO DE CAMBIAR
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						
☐		○ Directo ○ Indirecto ○ Manual ○ No hacer nada						

PUERTA DE DECISIÓN

Una diferencia solo importa si el cliente la valora lo suficiente como para cambiar.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

07

HERRAMIENTA 07 · BLOQUE 2: ENTENDER AL CLIENTE

Mapa del Resultado Comprado

Definir el cambio que el cliente intenta conseguir.

CÓMO USARLA Describe situación actual, fricción, resultado deseado y criterio de éxito.

	SITUACIÓN ACTUAL	FRICCIÓN	RESULTADO DESEADO	CRITERIO DE ÉXITO	COSTO DE CAMBIO
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					

PUERTA DE DECISIÓN

No vendas funciones hasta poder explicar qué cambio compra realmente el cliente.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 08 · BLOQUE 2: ENTENDER AL CLIENTE

08 Perfil del Cliente Inicial

Elegir con quién empezar a aprender y vender.

CÓMO USARLA Prioriza intensidad, frecuencia, capacidad de pago, momento de compra, acceso y adopción.

	SEGMENTO	INTENSIDAD	FRECUENCIA	PAGO	ACCESO	MOMENTO	BARRERA DE ADOPCIÓN
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	
☐		○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto	

PUERTA DE DECISIÓN

Elige el segmento que te permita obtener evidencia útil, no el avatar más bonito.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

09

HERRAMIENTA 09 · BLOQUE 3: DISEÑAR Y VALIDAR

Escalera de Solución

Generar alternativas antes de enamorarte de una implementación.

CÓMO USARLA Diseña una versión manual, asistida, producto asistido y automatizada. Compara aprendizaje y costo.

Empiezo por el escalón: ☐ Manual ☐ Asistida ☐ Producto asistido ☐ Automatizada

	NIVEL	CÓMO ENTREGA VALOR	TRABAJO HUMANO	TECNOLOGÍA	TIEMPO DE PRUEBA	COSTO	RIESGO
☐	**Manual**					○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto
☐	**Asistida**					○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto
☐	**Producto asistido**					○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto
☐	**Automatizada**					○ Bajo ○ Medio ○ Alto	○ Bajo ○ Medio ○ Alto

PUERTA DE DECISIÓN

Empieza tan abajo como sea necesario para aprender rápido sin comprometer seguridad o cumplimiento.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

10

HERRAMIENTA 10 · BLOQUE 3: DISEÑAR Y VALIDAR

Ficha de MVP

Diseñar un experimento, no un producto incompleto.

CÓMO USARLA Define hipótesis, comportamiento observable, métrica, criterio de continuar y criterio de detener.

	HIPÓTESIS	MVP	COMPORTAMIENTO ESPERADO	MÉTRICA	CONTINUAR SI…	DETENER/CAMBIAR SI…
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						

PUERTA DE DECISIÓN

El MVP es suficiente cuando puede cambiar una decisión.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 11 · BLOQUE 3: DISEÑAR Y VALIDAR

11 Mapa de Inversión Basada en Evidencia

Relacionar recursos comprometidos con la fuerza de la evidencia.

CÓMO USARLA Registra la próxima inversión y qué evidencia debe justificarla.

	INVERSIÓN	MONTO/TIEMPO	EVIDENCIA REQUERIDA	RIESGO REVERSIBLE	RIESGO IRREVERSIBLE	DECISIÓN
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir
☐						○ Invertir ○ Esperar evidencia ○ No invertir

PUERTA DE DECISIÓN

No compres escala con una hipótesis que todavía solo tiene opiniones.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 12 · BLOQUE 4: VENDER Y FORMALIZAR

12 Arquitectura de Oferta

Convertir una solución en algo que pueda comprarse y compararse.

CÓMO USARLA Completa cliente, problema, resultado, mecanismo, alcance, prueba, precio, riesgo y acción.

	COMPONENTE	DEFINICIÓN	EVIDENCIA	SUPUESTO POR VALIDAR
☐	**Cliente**			
☐	**Problema**			
☐	**Resultado**			
☐	**Mecanismo**			
☐	**Alcance**			
☐	**Prueba**			
☐	**Precio**			
☐	**Riesgo**			
☐	**Acción**			

PUERTA DE DECISIÓN

La oferta debe dejar claro qué obtiene el cliente, qué no incluye y qué debe hacer después.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 13 · BLOQUE 4: VENDER Y FORMALIZAR

13 Registro de Primeras Ventas

Extraer aprendizaje de cada transacción.

CÓMO USARLA Registra origen, precio, relación previa, objeciones, motivo de compra, entrega y repetibilidad.

	CLIENTE	ORIGEN	PRECIO	MOTIVO COMPRA	OBJECIÓN	CALIDAD DE VENTA	QUÉ APRENDÍ
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	
☐						○ Alta ○ Media ○ Baja	

PUERTA DE DECISIÓN

Una venta es evidencia; varias ventas comparables empiezan a mostrar patrón.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

14

HERRAMIENTA 14 · BLOQUE 4: VENDER Y FORMALIZAR

Tablero Económico Inicial

Hacer visible la economía del negocio.

CÓMO USARLA Usa cifras reales cuando existan y marca hipótesis por validar cuando no.

CALCULADORA RÁPIDA DE MARGEN

Precio por venta	Costo directo + variable	Contribución por venta = precio − costos	Margen % = contribución ÷ precio
Costos fijos al mes	Ventas para cubrir fijos = fijos ÷ contribución	CAC	Ventas para recuperar CAC = CAC ÷ contribución

⚑	MÉTRICA	VALOR ACTUAL	FUENTE	SUPUESTO	PRÓXIMA REVISIÓN
☐	**Precio**				___/___/____
☐	**Costo directo**				___/___/____
☐	**Costo variable**				___/___/____
☐	**Margen bruto / contribución**				___/___/____
☐	**Costos fijos**				___/___/____
☐	**CAC**				___/___/____
☐	**Ticket**				___/___/____
☐	**Retención**				___/___/____
☐	**Caja**				___/___/____
☐	**Trabajo del fundador**				___/___/____

PUERTA DE DECISIÓN

Incluye precio, costo directo, costo variable, margen bruto/contribución, costos fijos, CAC, ticket, retención, caja y trabajo del fundador.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 15 · BLOQUE 4: VENDER Y FORMALIZAR

15 Puertas de Cumplimiento

Ubicar obligaciones antes de que se conviertan en sorpresas.

CÓMO USARLA Verifica jurisdicción y actividad. Esta plantilla no sustituye asesoramiento profesional.

Esta plantilla no sustituye asesoramiento profesional. Verifica con un abogado o contador según tu jurisdicción.

	MOMENTO	OBLIGACIÓN POSIBLE	AUTORIDAD/FUENTE	ESTADO	RESPONSABLE	FECHA
☐	**Antes de operar**			○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐	**Antes de cobrar o firmar**			○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐	**Antes de contratar**			○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐	**Antes de tratar datos sensibles**			○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐	**Antes de escalar**			○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐				○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐				○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____
☐				○ Pendiente ○ En revisión ○ Cumplido ○ No aplica		__/__/____

PUERTA DE DECISIÓN

Revisa antes de operar, cobrar o firmar, contratar, tratar datos sensibles y escalar.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 16 · BLOQUE 4: VENDER Y FORMALIZAR

16 Mapa de Separación Negocio/Persona

Dar trazabilidad a dinero, activos y decisiones.

CÓMO USARLA Identifica cuentas, pagos, reembolsos, aportes, préstamos, compensación y documentación.

	MOVIMIENTO/RECURSO	PERSONAL O NEGOCIO	TRATAMIENTO	DOCUMENTO	RESPONSABLE	CORRECCIÓN PENDIENTE
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				
☐		○ Personal ○ Negocio ○ Mixto				

PUERTA DE DECISIÓN

Cada movimiento entre propietario y empresa debe tener una naturaleza identificable y documentada.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

17

HERRAMIENTA 17 · BLOQUE 5: MARCA E IA

Hoja de Posicionamiento

Decidir para quién eres especialmente relevante y por qué.

CÓMO USARLA Compara cliente, problema, alternativas, diferencia y evidencia.

	ELEMENTO	DEFINICIÓN	EVIDENCIA	PRUEBA PENDIENTE
☐	**Cliente**			
☐	**Problema**			
☐	**Alternativas**			
☐	**Diferencia**			
☐	**Evidencia**			
☐				

PUERTA DE DECISIÓN

Si tu diferencia no cambia una decisión de compra, todavía no es una ventaja de posicionamiento.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

18

HERRAMIENTA 18 · BLOQUE 5: MARCA E IA

Promesa de Marca

Traducir posicionamiento en una expectativa consistente.

CÓMO USARLA Define promesa, señales, experiencia, lenguaje y prueba.

	PROMESA	SEÑAL VISIBLE	EXPERIENCIA ESPERADA	PRUEBA	RIESGO DE INCOHERENCIA
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					
☐					

PUERTA DE DECISIÓN

La marca se fortalece cuando la experiencia confirma repetidamente la promesa.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 19 · BLOQUE 5: MARCA E IA

19 Mapa IA como Multiplicador

Encontrar usos de IA que aumenten capacidad sin inventar necesidad.

CÓMO USARLA Evalúa tarea, valor, datos, riesgo y retorno.

	TAREA	ROL IA	BENEFICIO	DATOS NECESARIOS	RIESGO	MÉTRICA ROI	REVISIÓN HUMANA
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		
☐					○ Bajo ○ Medio ○ Alto		

PUERTA DE DECISIÓN

Principio → proceso → herramienta. No empieces por la herramienta.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 20 · BLOQUE 5: MARCA E IA

20 Matriz Autonomía y Control

Decidir qué puede preparar, recomendar o ejecutar la IA.

CÓMO USARLA Clasifica consecuencias y define límites, aprobaciones, trazabilidad y fallback.

UBICA CADA TAREA: AUTONOMÍA FRENTE A CONSECUENCIA DEL ERROR

	PREPARA	RECOMIENDA	EJECUTA
ALTA			
MEDIA			
BAJA			

	TAREA	NIVEL AUTONOMÍA	CONSECUENCIA ERROR	APROBADOR	LÍMITE	TRAZABILIDAD	FALLBACK
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				
☐		○ Prepara ○ Recomienda ○ Ejecuta	○ Baja ○ Media ○ Alta				

PUERTA DE DECISIÓN

Cuanto mayor sea la consecuencia o autonomía, mayor debe ser el control.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 21 · BLOQUE 6: MOTOR COMERCIAL

21 Experimento de Canal de Marketing

Medir si una fuente produce atención calificada.

CÓMO USARLA Define audiencia, mensaje, canal, señal de calificación, costo y ventana suficiente para interpretar.

	CANAL	AUDIENCIA	MENSAJE	SEÑAL CALIFICADA	COSTO	RESULTADO	DECISIÓN
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener
☐							○ Continuar ○ Ajustar ○ Detener

PUERTA DE DECISIÓN

No optimices vistas si lo que necesitas son oportunidades comerciales.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 22 · BLOQUE 6: MOTOR COMERCIAL

22 Pipeline de Ventas

Convertir interés en decisiones explícitas.

CÓMO USARLA Registra etapa, encaje, problema, proceso de decisión, propuesta y resultado.

Etapa: Nueva · Calificada · Propuesta · Negociación · Ganada · Perdida · Descalificada

⚑	OPORTUNIDAD	ETAPA	ENCAJE	PROBLEMA	DECISOR	VALOR	PRÓXIMA DECISIÓN	RESULTADO
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					
☐			○ Alto ○ Medio ○ Bajo					

PUERTA DE DECISIÓN

Descalificar una mala oportunidad también es vender bien.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 23 · BLOQUE 6: MOTOR COMERCIAL

23 Sistema de Seguimiento

Evitar que el tiempo destruya oportunidades válidas.

CÓMO USARLA Toda oportunidad abierta debe tener próxima acción, fecha o condición.

	OPORTUNIDAD	ÚLTIMO CONTACTO	PRÓXIMA ACCIÓN	FECHA/CONDICIÓN	RESPONSABLE	BLOQUEO	ESTADO
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada
☐		___/___/_____					○ Abierta ○ En pausa ○ Cerrada

PUERTA DE DECISIÓN

Si no existe próxima acción verificable, la oportunidad no está siendo gestionada.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 24 · BLOQUE 7: SISTEMAS

24 Mapa de Proceso

Hacer visible el flujo antes de documentarlo.

CÓMO USARLA Mapea inicio, pasos, handoffs, tiempos, errores y cuello de botella.

	PASO	ENTRADA	RESPONSABLE	SALIDA	TIEMPO	HANDOFF	FALLO FRECUENTE
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							
☐							

PUERTA DE DECISIÓN

No documentes el proceso ideal antes de comprender el proceso real.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 25 · BLOQUE 7: SISTEMAS

25 Plantilla SOP

Convertir conocimiento repetible en instrucciones ejecutables.

CÓMO USARLA Define disparador, propietario, pasos, estándar, excepción, autoridad y métrica.

	CAMPO	DEFINICIÓN
☐	**Disparador**	
☐	**Propietario**	
☐	**Pasos**	
☐	**Estándar**	
☐	**Excepción**	
☐	**Autoridad**	
☐	**Métrica**	
☐		
☐		
☐		

PUERTA DE DECISIÓN

Prueba el SOP con alguien que no conozca la tarea. Si depende de preguntas constantes, todavía no está completo.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 26 · BLOQUE 7: SISTEMAS

26 Matriz de Automatización

Elegir qué automatizar y bajo qué control.

CÓMO USARLA Evalúa frecuencia, claridad, riesgo, excepción, ahorro y fallback.

⚑	TAREA	FRECUENCIA	REGLA CLARA	RIESGO	AHORRO	AUTOMATIZACIÓN	FALLBACK
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			
☐		○ Diaria ○ Semanal ○ Mensual ○ Rara	○ Sí ○ Parcial ○ No	○ Bajo ○ Medio ○ Alto			

PUERTA DE DECISIÓN

Automatiza primero trabajo repetitivo, estable y de bajo riesgo.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 27 · BLOQUE 7: SISTEMAS

27 Arquitectura del Negocio Conectado

Definir fuentes de verdad e integraciones sin crear caos.

CÓMO USARLA Registra sistema maestro, dato, dirección de sincronización, error y recuperación.

	DATO/PROCESO	FUENTE DE VERDAD	SISTEMA DESTINO	DIRECCIÓN	FRECUENCIA	ERROR/FALLBACK	RESPONSABLE
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			
☐				○ Una vía → ○ Dos vías ↔			

PUERTA DE DECISIÓN

Una integración útil reduce duplicación y conserva trazabilidad.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 28 · BLOQUE 8: ESCALAR Y DECIDIR

28 Puerta de Escala

Decidir si el negocio merece más volumen.

CÓMO USARLA Evalúa demanda, economía, retención, adquisición, capacidad, caja, resiliencia y dependencia.

	DIMENSIÓN	EVIDENCIA	ESTADO	RIESGO	ACCIÓN ANTES DE ESCALAR
☐	**Demanda**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Economía**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Retención**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Adquisición**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Capacidad**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Caja**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Resiliencia**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		
☐	**Dependencia**		○ Listo ○ En riesgo ○ No listo		

PUERTA DE DECISIÓN

No escales un cuello de botella que todavía no sabes controlar.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 29 · BLOQUE 8: ESCALAR Y DECIDIR

29 Mapa de Crecimiento

Elegir la palanca que merece inversión.

CÓMO USARLA Compara demanda, conversión, valor por cliente, frecuencia, retención, expansión y eficiencia.

	PALANCA	ROL	EVIDENCIA	RESTRICCIÓN	EXPERIMENTO	MÉTRICA	PRESUPUESTO	CRITERIO DETENER
☐	**Demanda**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Conversión**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Valor por cliente**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Frecuencia**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Retención**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Expansión**	○ Principal ○ Secundaria						
☐	**Eficiencia**	○ Principal ○ Secundaria						

PUERTA DE DECISIÓN

Selecciona una palanca principal y un experimento secundario; no cambies todo a la vez.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

HERRAMIENTA 30 · BLOQUE 8: ESCALAR Y DECIDIR

30 Tablero Final CONSTRUYE 90

Cerrar el ciclo con una decisión basada en evidencia.

CÓMO USARLA Resume qué sabes, qué supones, qué sigue siendo incierto y qué harás a continuación.

MI DECISIÓN AL CIERRE DE LOS 90 DÍAS

- ☐ **Continuar** — La evidencia sostiene el rumbo
- ☐ **Mejorar** — Mismo rumbo, ajustar piezas
- ☐ **Pivotar** — Cambiar un componente central
- ☐ **Detener** — La evidencia no lo justifica

⚑	ÁREA	HECHO/EVIDENCIA	INFERENCIA	SUPUESTO	INCERTIDUMBRE CRÍTICA	PRÓXIMA PRUEBA
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						
☐						

PUERTA DE DECISIÓN

La salida válida puede ser continuar, mejorar, pivotar o detener. Completar el programa no garantiza rentabilidad ni permiso automático para escalar.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

_____

_____

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

REGISTRO · BLOQUE 8: ESCALAR Y DECIDIR

31 Registro de Decisiones

Conservar la lógica de las decisiones importantes.

CÓMO USARLA Utiliza este registro para conservar la lógica de las decisiones importantes.

	FECHA	DECISIÓN	EVIDENCIA	ALTERNATIVAS CONSIDERADAS	RIESGO	FECHA DE REVISIÓN
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____
☐	__/__/____					__/__/____

PUERTA DE DECISIÓN

La memoria empresarial mejora cuando puedes reconstruir qué sabías, qué supusiste y por qué cambiaste de dirección.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

CIERRE · BLOQUE 8: ESCALAR Y DECIDIR

32 Cierre

Revisar lo que construiste y decidir el siguiente paso.

CÓMO USARLA No completes plantillas por completar. Úsalas cuando una decisión real necesite estructura.

REPASO: MARCA LAS PUERTAS QUE CRUZASTE

- [ ] 01 Mapa de incertidumbre
- [ ] 02 Diario del Constructor
- [ ] 03 Radar de Problemas
- [ ] 04 Matriz de Oportunidad
- [ ] 05 Mapa de Suposiciones
- [ ] 06 Mapa de Alternativas
- [ ] 07 Mapa del Resultado Comprado
- [ ] 08 Perfil del Cliente Inicial
- [ ] 09 Escalera de Solución
- [ ] 10 Ficha de MVP
- [ ] 11 Mapa de Inversión Basada en Evidencia
- [ ] 12 Arquitectura de Oferta
- [ ] 13 Registro de Primeras Ventas
- [ ] 14 Tablero Económico Inicial
- [ ] 15 Puertas de Cumplimiento
- [ ] 16 Mapa de Separación Negocio/Persona
- [ ] 17 Hoja de Posicionamiento
- [ ] 18 Promesa de Marca
- [ ] 19 Mapa IA como Multiplicador
- [ ] 20 Matriz Autonomía y Control
- [ ] 21 Experimento de Canal de Marketing
- [ ] 22 Pipeline de Ventas
- [ ] 23 Sistema de Seguimiento
- [ ] 24 Mapa de Proceso
- [ ] 25 Plantilla SOP
- [ ] 26 Matriz de Automatización
- [ ] 27 Arquitectura del Negocio Conectado
- [ ] 28 Puerta de Escala
- [ ] 29 Mapa de Crecimiento
- [ ] 30 Tablero Final CONSTRUYE 90
- [ ] 31 Registro de Decisiones

HIPÓTESIS POR VALIDAR QUE SIGUEN ABIERTAS

MI SIGUIENTE ACCIÓN

PUERTA DE DECISIÓN

El objetivo del workbook no es producir papeles; es hacer visible la evidencia que justifica la siguiente acción.

MI DECISIÓN Y LA EVIDENCIA QUE LA SOSTIENE

☐ Crucé esta puerta Fecha: ____ / ____ / _____

Notas