

Checklist

¿Tu modelo de negocios sigue siendo válido?

- ☐ ¿Nuestra propuesta de valor sigue resolviendo un problema relevante y urgente para el cliente actual?
Si el dolor ya no es prioritario, la solución pierde atractivo.
- ☐ ¿Seguimos teniendo claridad sobre quién es nuestro cliente ideal... o cambió el segmento?
El mercado se mueve; lo que funcionaba hace 3 años puede no servir hoy.
- ☐ ¿Nuestra estructura de costos y precios sigue siendo sostenible frente a la competencia y el contexto económico?
Inflación, tipo de cambio o nuevas tecnologías pueden alterar la ecuación.
- ☐ ¿Tenemos al menos un canal de venta o distribución que sea eficiente y escalable hoy?
Si dependemos sólo de uno (ej: venta física, un distribuidor), el riesgo es enorme.
- ☐ ¿Contamos con métricas claras (KPIs) para medir la efectividad de nuestro modelo y tomar decisiones rápidas?
Lo que no se mide, no se mejora.
- ☐ ¿Nuestro modelo está preparado para adaptarse a cambios disruptivos (digitalización, nuevos competidores, regulación)?
La resiliencia del modelo es tan importante como su rentabilidad.

Si respondes “no” o dudas en 2 o más preguntas
→ el modelo probablemente necesita revisión o ajuste.