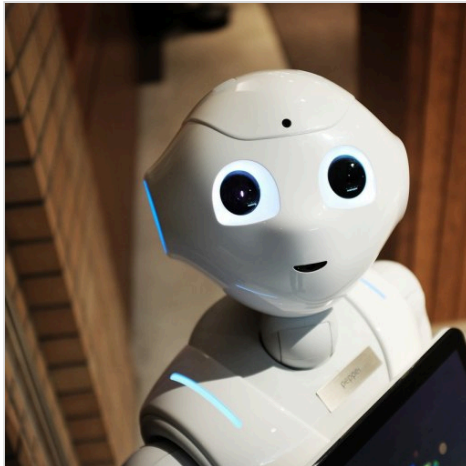


L U M B R E



Detectar el patrón entre proyectos de clientes

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Antes de construir un SaaS hay que ver el patrón: qué se repite proyecto tras proyecto, dónde pusiste el mismo esfuerzo dos veces. Ese repetidor es tu candidato a producto.

QUÉ APRENDERÁS

- Revisar proyectos a medida ya entregados y encontrar el problema común repetible que puede convertirse en la base de un producto, sin inventar una solución sin cliente.

El oro está en tu historial, no en tu imaginación

Mapa conceptual

Detectar el patrón entre proyectos de clientes

El oro está en tu historial, no en tu imaginación

Cómo se busca un patrón: mira el esfuerzo, no

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





Cada proyecto a medida es una pieza distinta; el producto nace cuando descubres que muchas piezas cuentan la misma historia y puedes fundirlas en una plataforma con varias puertas.

VIDEO

Cómo escalar tu empresa de servicios

De atender proyectos uno por uno a escalar con sistema. El curso aterriza esto en parametrizar, multiempresa y facturar.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=8703v_jHXCQ

El error clásico del que quiere 'hacer un SaaS' es empezar por la idea: se inventa un producto y luego sale a buscar a quién vendérselo. El camino inverso es más seguro y aburrido, y por eso funciona: **miras hacia atrás**. Ya hiciste proyectos para clientes. ¿En cuántos resolviste, con otras marcas y otros datos, el **mismo problema de fondo**?

Ese repetidor —lo que volviste a construir dos, tres, cinco veces— es tu candidato a producto. No es opinión: es evidencia de que hay demanda real y pagada, porque ya te pagaron por ella.

La prueba del "lo hice dos veces"

Un patrón es candidato a producto cuando aparece en al menos **dos clientes distintos** que **no se conocen entre sí**, y por los que **te pagaron**. Uno solo es un capricho; dos es una coincidencia; tres es un mercado.

Cómo se busca un patrón: mira el esfuerzo, no la fachada

Dos proyectos pueden verse distintos por fuera (un restaurante y un despacho) y compartir el mismo esqueleto por dentro (ambos reciben solicitudes, las clasifican, asignan responsables y avisan estados). Busca el esqueleto. Estas son las cuatro capas donde suele esconderse el patrón.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Las cuatro capas para encontrar el repetidor



2. Empareja cada señal de un proyecto entregado con la capa de patrón a la que pertenece.

2.	En los tres proyectos el cliente subía fotos y el sistema las renombraba y archivaba solo	-----
2.	Cada cliente pedía su logotipo y sus colores, pero el flujo era idéntico	-----
2.	Los tres te contrataron para que nadie olvidara dar seguimiento a un pendiente	-----
2.	Entra solicitud → clasifica → asigna → notifica → cierra, siempre	-----

Opciones: Objeto de datos repetido · Personalización que es ruido · Dolor común pagado · Flujo de trabajo repetido

3. Un alumno quiere crear un SaaS "de gestión de inventarios para ferreterías" pero nunca le hizo una ferretería. Según este objeto, ¿cuál es el problema de su plan?

- ☐ Que los inventarios son aburridos.
- ☐ Que parte de una idea inventada sin evidencia: no ha resuelto ese problema pagado para dos o más clientes distintos, así que no hay patrón que respalde el producto.
- ☐ Que las ferreterías no usan computadoras.
- ☐ Que debería hacerlo para otro giro.

4. Si dos proyectos se ven muy distintos por fuera (un restaurante y un despacho de abogados), entonces necesariamente resuelven problemas de fondo distintos.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

5. Revisa tus últimos tres proyectos (o los que hayas visto de cerca) y escribe en una línea el flujo o el objeto de datos que se repite en al menos dos de ellos. Ese es tu primer candidato a producto.

Si no encuentras un repetidor con dos clientes que pagaron, todavía no tienes producto: tienes buenos motivos para seguir haciendo servicios.

Siguiente paso: *Parametrización, multiempresa y plantillas* — una vez que ves el patrón, cómo construir UNA solución que sirva a muchos sin reescribirla para cada quien.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c17-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat