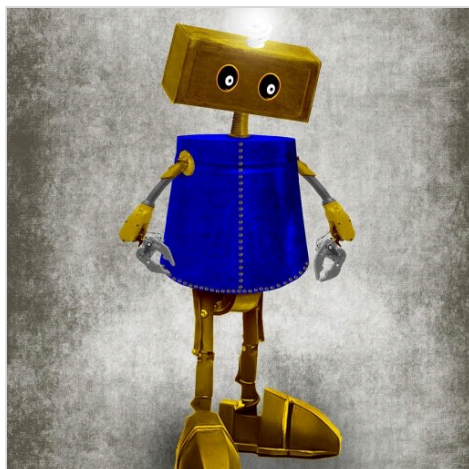


L U M B R E



Proyecto: plan de servicio a producto

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Entregable del curso: tomas tu patrón detectado y escribes el plan de producto — qué se generaliza, qué se parametriza, cómo se aíslan los datos, cómo se cobra y cómo migras a tu cliente uno sin perderlo.

QUÉ APRENDERÁS

- Redactar el plan para convertir un servicio a medida repetible en un producto parametrizado: núcleo común, capa de configuración, modelo multiempresa, precios por plan y plan de migración del primer cliente.

Tu entregable: el plan que un socio entendería en dos páginas

Mapa conceptual

Proyecto: plan de servicio a producto

Tu entregable: el plan que un socio entender

Contexto · Wikipedia

Las seis secciones del plan

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.



Contexto · Wikipedia

Proyecto: Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de objetivos que se encuentran interrelacionados y coordinados. De conformidad con el Project Management Institute (PMI), "un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único". De estos conceptos, se evidencia que la razón de un proyecto es alcanzar resultados o metas específicas dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente, y un lapso de tiempo previamente definido.

La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del mismo. Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único.

Wikipedia: Proyecto <https://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto> Texto consultado y adaptado de Wikipedia (licencia CC BY-SA 4.0).



Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 4.0, autor: AsiriMH)

VIDEO

Cómo escalar tu empresa de servicios

Cierra el círculo: de escalar en papel a un plan con números, planes de precio y una migración real de tu primer cliente.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Ya tienes el patrón (objeto 1) y los mecanismos (objeto 2). Ahora se trata de **escribir el plan**, porque un producto sin plan es solo código con esperanza. Tu documento debe responder seis cosas, en este orden, y cada respuesta debe ser concreta y defendible. Nada de 'ya veremos cómo se cobra'.

Este plan conecta con dos cursos previos: el **C15** (auditoría de producción) te da los criterios de fiabilidad que todo SaaS necesita, y el **C16** (cómo cobrar) te da los modelos de precio que aplicarás aquí.

La prueba del cliente cero

Un plan de servicio a producto solo es real si puedes señalar a **tu cliente 1 actual** y explicar cómo pasará de su versión a medida al producto, **sin sentirse traicionado**. Si tu plan no resuelve eso, es un plan de reescritura, no de conversión.

Las seis secciones del plan

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Estructura obligatoria del documento



Usa esta tabla como índice de tu documento: si una celda "criterio" no la puedes cumplir, esa sección está floja.

Sección	Pregunta que responde	Criterio de que está bien hecha
Núcleo común	¿Qué se construye una sola vez?	Podrías describirlo sin mencionar a ningún cliente en particular
Configuración	¿Qué cambia por empresa y cómo?	Cada diferencia está asignada a parámetro, plantilla o "no se soporta"
Multiempresa	¿Cómo no se mezclan los datos?	Explicas el filtro por etiqueta y los roles, no solo "cada quien con su clave"
Precios	¿Por qué alguien pagaría más?	Hay un límite real que empuja a subir de plan, no un capricho
Migración	¿Cómo no pierdes al cliente 1?	El cliente gana algo concreto al pasar al producto
Experimento	¿Cuál es el siguiente paso medible?	Tiene fecha, alcance y un criterio de éxito numérico

2. Clasifica cada decisión dentro de la sección de plan que le corresponde.

Elementos:

- El flujo "entrada → clasificación → asignación → cierre" es idéntico para todos
- El correo remitente y el logotipo se leen de un parámetro por empresa
- El plan básico limita a 3 usuarios y 1,000 consultas de IA al mes
- El cliente 1 conserva sus datos y recibe seis meses al precio de su plan actual

Núcleo común	. . .
Configuración	. . .
Precios	. . .
Migración	. . .

3. En la sección de precios, un alumno propone "un solo plan ilimitado a \$199 al mes para todos". ¿Qué debilidad de plan de producto revela esto?

- ☐ Ninguna: un precio simple es mejor.
- ☐ Que no hay escalera de valor: sin límites ni niveles, el cliente que más usa (y más te cuesta) paga lo mismo que el ocasional, y no hay razón para crecer dentro de tu producto.
- ☐ Que \$199 es muy barato.
- ☐ Que debería cobrar en dólares.

4. Conviene que el plan de migración deje atrás las funciones a medida que el cliente 1 pidió en su proyecto original, aunque las use a diario, para que el producto quede "limpio".

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

5. Escribe el borrador de tu plan en seis párrafos cortos, uno por sección. Termina con tu "siguiente experimento": qué vas a parametrizar primero, con qué dos clientes piloto, en qué fecha y con qué número sabrás que funcionó.

Si tu experimento no tiene fecha ni criterio numérico, repásalo: es el mismo error de la demo que "ya casi está lista".

Cierre del curso: ya no vendes horas ni proyectos sueltos: vendes **un producto que sirve a muchos** porque separaste el núcleo común de la capa de configuración, aislaste los datos, priceaste una escalera y planeaste no perder a quien creyó primero en ti. En el Nivel 4 usarás este mismo músculo para detectar oportunidades (C05), prospectar (C08) y poner precio (C16) a escala.

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-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat