

01 · EJEMPLO COMPLETO

Comparar dos alcances sin confundir

Una herramienta para decidir si dos opciones resuelven necesidades distintas o si solo agregan complejidad.

Ejemplo ilustrativo

Resultado que necesita el cliente	Operar en una sede ahora; confirmar si una segunda debe iniciar al mismo tiempo.
Opción esencial	Una sede, entregables y aceptación definidos.
Opción ampliada	Dos sedes, coordinación adicional y capacitación para otro grupo.
Inversión ilustrativa	Esencial: USD 48.000. Ampliada: USD 62.000. Diferencia: USD 14.000.
Responsabilidad del cliente	Confirmar responsables, accesos e información para cada sede.
Qué se mantiene igual	Requisitos técnicos y dependencias que ambas opciones compartan.
Qué queda fuera	Todo lo no enumerado. Detallar exclusiones antes de cotizar.
Pregunta para elegir	¿Qué tiene que estar resuelto al terminar esta primera etapa?

Valores inventados para explicar una comparación. No son precios de mercado ni cotizaciones. La opción esencial debe funcionar dentro de su alcance.

Comparar dos alcances sin confundir

Definí primero la decisión del comprador. Para cada opción, registrá alcance, entregables, responsabilidades, exclusiones e inversión. Si no hay una diferencia útil, presentá una sola recomendación.

Completar antes de la próxima conversación

Resultado que necesita el cliente	
Opción esencial	
Opción ampliada	
Inversión ilustrativa	
Responsabilidad del cliente	
Qué se mantiene igual	
Qué queda fuera	
Pregunta para elegir	

Valores inventados para explicar una comparación. No son precios de mercado ni cotizaciones. La opción esencial debe funcionar dentro de su alcance.