

CONOCIENDO TU PRODUCTO A PROFUNDIDAD

OBJETIVO

Reflexionar sobre las características de tus productos para identificar los puntos clave que generen valor y cierren ventas.

Instrucciones:

Selecciona cuatro productos que desees vender (o hayas vendido) y escribe todas las características que puedas recordar o imaginar. Concéntrate en los detalles que agregan valor y que un cliente consideraría relevantes en el proceso de decisión.

Tips para completar el ejercicio:

- Piensa en qué hace único a tu producto.
- Identifica las necesidades del cliente que tu producto satisface.
- Usa descripciones claras y enfocadas en el beneficio.

Ejemplo Inspirador:

1. Membresías de un club deportivo

- Características clave: Equipo de última tecnología, instalaciones espaciosas, guardería, restaurante saludable, abierto 24 horas.
- Valor para el cliente: Conveniencia, bienestar integral, ambiente familiar.

Plantilla para Completar:

Producto 1 _____	
Características	Valor para el cliente



Producto 2 _____

Características	Valor para el cliente

Producto 3 _____

Características	Valor para el cliente

Producto 4 _____

Características	Valor para el cliente