



# MIS PRODUCTOS

# 7. MIS PRODUCTOS

*Compran por los beneficios. Y justifican la compra por las características.*

## **NOMBRE DEL PRODUCTO**

SI VENDES SERVICIOS, ES MUY IMPORTANTE QUE LOS PAQUETICES SOLUCIONANDO UN PROBLEMA EN CONCRETO.

Por ej: El Tocador Exprés.

## **EXPERIENCIA**

¿QUÉ ANTES Y DESPUÉS OCASIONAN? ES EL MÁXIMO BENEFICIO DE TU PRODUCTO.

Por ej: Transformarás tu casa en un click.

## **BENEFICIOS**

EMPIEZA CON UN VERBO Y PONIENDO FOCO EN LO QUE CONSIGUE EL CLIENTE. POR EJ: CONSEGUIRÁS, APRENDERÁS, DESBLOQUEARÁS, AHORRARÁS, GANARÁS, REDUCIRÁS....

## **CARACTERÍSTICAS**

¿QUÉ METODOLOGÍA, PROCESO O PROGRAMA UTILIZAS? ¿QUÉ LE ENTREGARÁS AL CLIENTE? ¿CON QUÉ PLAZOS TRABAJAS?

## **PRECIO**

INCLUYE EL PRECIO UNITARIO Y LA FORMA DE PAGO. SI TU PRODUCTO ES A MEDIDA, PON "A PARTIR DE X".

¿CÓMO PODRÍAS VESTIR ESTE PRODUCTO? ¿PODRÍAS DARLE UN ESTILO VISUAL CONCRETO?