

Preguntas para redactar tu propuesta de valor

Resolver las problemáticas de los prospectos:

1- ¿A qué problemática se enfrentan mis clientes?

Aliviar sus dolores:

2. ¿Cuáles son los dolores de los clientes y cómo puedo ayudar a aliviarlos?

Acciones que generan felicidad:

3. ¿Cómo puedo generar felicidad a mis clientes?