



Emprende CON TU Arte

MODULO 4

Construyendo una Oferta



QUE VAS A vender?



REGRESEMOS A TU PERSONA IDEAL

¿Qué desea mi cliente (consciente/inconscientemente)?	
¿Qué puedo ofrecer a mi cliente que el/ella quiere?	
¿Cuales son los dolores de mi cliente (internos/externos)?	
¿Cómo puedo solucionar esos dolores?	
¿Cuáles son los obstáculos que tiene mi cliente?	

Notas:



Safe



SOLUCIÓN

AMAS HACERLO

LUCRATIVO

DE SEABLE

Notas:





QUE ES UNA

Oferta irresistible

1

LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO

Oferta irresistible

2

COMPONENTES DE UNA OFERTA IRRESISTIBLE

Un producto no es lo mismo que una oferta.

Notas:



QUE ES VALOR

percibido

¿QUE VALORAMOS?

¿COMO CREAR UNA OFERTA IRRESISTIBLE?

- 1 *Cuál es el resultado deseado?*
- 2 *Lista todas las objeciones/problemas que pueden surgir*
Antes, Durante, Después

Notas:





OBJECIONES GENERALES:

- No tengo dinero
- No tengo tiempo
- Dudo de mi mismo

3

Escribe cada objeción/problema como solución

QUIÉN	
RESULTADO DESEADO	
LAS OBJECIONES/PROBLEMAS	LAS SOLUCIONES





Escribe tu
OFERTA
IRRESISTIBLE

Notas:





GARANTIAS

TIPOS DE *Garantias*

1. Garantía incondicional
2. Garantía condicional
3. Anti Garantía

Urgencia Y ESCASEZ

URGENCIA = _____

Escasez = _____

Notas:





PRECIO

1. Ten en cuenta la competencia
2. Tu cliente ideal define tu precio
3. Entre más nos diferenciamos, más podemos cobrar
4. Entre más valor percibido haya, más altos pueden ser tus precios

Cuál será el
PRECIO DE
MI PRODUCTO

Notas:





LA FORMULA DE

valor

DESEO DEL CLIENTE	CHANCES DE ALCANZAR DESEO	TIEMPO DE DEMORA	ESFUERZO/SACRIFICIO	PRECIO