

Validación de la oferta



Cristina
LOPEZ

¿Qué vamos a ver?

- ✓ ¿Por qué necesitas validar la oferta inicial?
- ✓ ¿Cómo utilizar las entrevistas para hacerlo?
- ✓ ¿Qué pasos tenemos que seguir para aplicarla correctamente?
- ✓ ¿Cómo encontrar a las personas adecuadas y plantearlo?
- ✓ ¿Cómo estructurar la sesión para conseguir la información que necesitas?



¿Por qué necesitas validar la oferta?

- ✓ Verificar que el problema que tu crees que tiene tu cliente es correcto.
- ✓ Para asegurarte de que tu idea se ajusta a los deseos de tus potenciales clientes.
- ✓ Saber más acerca de qué le preocupa.
- ✓ No invertir tiempo en una oferta equivocada.



¿Cómo puedes validarla?

- ✓ Preguntando...
- ✓ Entrevista.
- ✓ Ahondando en sus emociones.
- ✓ Verificando que tu idea era la correcta.



¿Cómo encontrar las personas adecuadas?

- ✓ Personas que conozcas de tu entorno
- ✓ Personas donde hayas coincidido en alguna formación o compañeros
- ✓ Personas que pertenecen a una comunidad, entidad o lugar donde se tratan temas relacionados con el nicho al que perteneces
- ✓ A través de Redes Sociales o grupos a los que pertenezcas y que puedas ofrecer una sesión.



¿Cómo estructurar la sesión?

- ✓ Presentación inicial, se sincero y crea empatía
- ✓ Preguntas iniciales, qué les preocupa
- ✓ Cómo se sienten respecto a esa situación
- ✓ La posible solución que buscarían
- ✓ ¿Qué opinan de la que tu has pensado?
- ✓ Hazles sentir que los has escuchado y comparte alguna recomendación



Gracias



Transforma tu negocio