

(Práctica) Búsqueda de los soluciones

Instrucciones de uso:

- Escribe en verde tu respuesta cada vez que leas esto: **Escribe aquí tu respuesta.**
- [Haz clic aquí para descargar este documento en Google Docs.](#)
- Descarga este documento haciendo clic en Archivo > Hacer Una Copia > Aceptar

Promesa

¿Qué problema específico estás resolviendo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué beneficios se van a llevar tus clientes trabajando contigo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué resultados estás prometiendo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuánto tiempo tardarán en conseguirlo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Tu promesa es específica y está diseñada para un solo cliente ideal?

Escribe aquí tu respuesta.

Vehículo

¿Qué paso a paso van a tener que hacer tus clientes para conseguir su situación deseada?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuánto dura el servicio para conseguir su situación deseada?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué es importante cada paso?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Podrías quitar alguno y aún así tener el mismo resultado?

Escribe aquí tu respuesta.

¿En 2-3 claves cómo dividirías cada punto? (qué vas a aportar en cada uno)

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuáles son los beneficios en función de tu servicio? Ej: saber cada día qué comer aunque sea una persona muy ocupada.

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuáles son los beneficios derivados de este? Ej: Sentirse Capaz aunque las condiciones no sean las mejores.

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuáles son los beneficios emocionales de esto? Ej: Tener paz mental porque controla su vida.

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué le costará a tu cliente ideal si no alcanza el resultado final que tú puedes ayudar a lograr? ¿Qué efectos negativos tendrá en su vida?

Escribe aquí tu respuesta.

Sin mi ayuda, mi cliente potencial perderá (Escribe aquí tu respuesta) / no alcanzar el resultado que le puedo ayudar a conseguir le costará (Escribe aquí tu respuesta)

Si mi cliente potencial no conoce mi PIR se perderá para siempre:

Escribe aquí tu respuesta

Esta PIR le va a ahorrar a mi cliente potencial (Escribe aquí tu respuesta) € porque va a dejar de (Escribe aquí tu respuesta)

Soporte

¿Ofreces algún tipo de acompañamiento? ¿Por dónde?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué disponibilidad? Ej: 24/7, responder en menos de 24h, días laborales

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué modalidad: grupo, grupo pequeño, 1a1?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Vas a hacer revisiones del progreso?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cómo las vas a hacer?

Escribe aquí tu respuesta.

Bonus

¿Ofreces bonus? ¿Cuántos?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué ofreces estos bonus y no otros?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué le va a permitir conseguir a tu cliente cada bonus?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuándo estarán disponibles los bonus?

Escribe aquí tu respuesta.

Garantía

¿Ofrecerás un reembolso?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Ofrecerás seguir trabajando juntos hasta (promesa)?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Vas a atar la garantía a un resultado?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué tienen que cumplir para que sea efectiva la garantía?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Es un proceso claro?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cómo te vas a asegurar de que se cumple? Ej: mandarte X comprobación al correo

Escribe aquí tu respuesta.

Escasez

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

¿Qué tipo de escasez tiene tu PIR?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Tu precio cada cuánto tiempo subirá?

Escribe aquí tu respuesta.

Precio

¿Qué precio tiene tu servicio?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Tienes pago a plazos? ¿Alguna forma de asegurarte el pago?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Recargo por pago a plazos? Ej: Cuantos más plazos, más va subiendo el total

Escribe aquí tu respuesta.

ANTES DE PASAR AL SIGUIENTE PASO

- ☐ Promesa clara, de qué problema vas a resolver
- ☐ Con qué paso a paso lógico tus clientes van a conseguir su situación deseada
- ☐ Qué bonus vas a ofrecer
- ☐ Qué tipo de soporte/revisiones/contacto
- ☐ Garantía
- ☐ Escasez