

Diplomado de Marketing Digital  
y Ventas Por Internet

**Módulo 1: ¿Quién es Tu Cliente?**

Clase: Conozcamos Tus Productos  
y Servicios



# CONOZCAMOS TUS PRODUCTOS Y SERVICIOS

---

Como estuvimos viendo en la introducción a este módulo, para encontrar ese cliente ideal, primero hay que enfocarnos en un producto o servicio.

Si nos enfocamos en un solo producto, es mucho más fácil pensar en los beneficios, las ventajas y las verdaderas razones por la cual alguien debería elegir dicho producto en vez de otro.

Esto no significa que únicamente ofrezcas un producto, sino que hagas tus ejercicios un solo producto a la vez.

Con estos ejercicios te darás cuenta que cada uno de tus productos y servicios son excepcionales y que cada uno amerita su propia estrategia.

Si los creaste en algún momento, es por algo - y estos ejercicios te ayudarán a recordarlo.

Si al terminar el ejercicio con algún producto te das cuenta que en realidad no tiene mucho sentido ese producto, no tengas miedo de descartarlo.

## **Mantener o No Mantener Ciertos Productos**

¿No sabes si vale la pena mantener cierto producto en tu catálogo?

### **Te doy esta recomendación:**

Considera lo siguiente...

Ya tienes absolutamente todo lo que necesitas en esta vida, tanto en materia física como espiritual, posesiones y relaciones. Digamos que no necesitas nada más en este momento.

Tomando eso en cuenta, ¿Ofreecerías dicho producto o servicio en tu industria o nicho particular?

Si la respuesta es "no", entonces quizá no valga la pena continuar con ese producto.

Muchas veces creamos nuevos productos (o precios) en una etapa de desesperación (porque ocupas dinero, estás estresado, no te están comprando, etc.). Esas no deberían ser razones para crear productos ni definir precios.

Si en circunstancias favorecedoras no ofrecerías ese producto o servicio porque es demasiado barato, te toma demasiado tiempo/esfuerzo o sencillamente no resuena con tu moral - mejor no lo ofrezcas.

Obviamente esto es solamente una recomendación, pero te lo digo por experiencia. Nosotros nos hemos sentido mucho mejor y hemos visto mejores resultados al eliminar productos que se desvían de nuestra visión.

## **Tus Productos y Servicios**

Antes de poder definir quién es tu cliente potencial necesitas saber qué es lo que le estás vendiendo, ***¿Qué producto ó qué servicio le estás vendiendo?***



cliente? ¿Es bueno para el ambiente? ¿Le ayuda a ser más eficiente? ¿De donde viene? ¿Es hecho a mano? ¿Cuál es su proceso de creación? Etc.

Aquí debes ser lo más específico posible y puedes incluir hasta el último detalle. Esto te ayudará muchísimo en las siguientes clases.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



