|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Carrusel de tarjetas** | |
| **Indicaciones** | * Título o subtítulo de la temática que se aborda * Colocar una breve descripción del tema que se aborda en el slide * Colocar el texto que va en cada diapositiva según el formato instruccional * Máximo 8 tarjetas por carrusel | |
| **Título** |  | |
| **Texto descriptivo** | Algunas técnicas clásicas son: | |
| **Tarjeta 1** | **AIDDA**  Atención, Interés, Demostración, Deseo y Acción. |  |
| **Tarjeta 2** | **SPIR**  Situación, Problema, Implicación, Resolución. |  |
| **Tarjeta 3** | **AICDC**  Atención, Interés, Convicción, Deseo y Cierre. |  |
| **Tarjeta 4** | **SPIN**  Situación, Problema, Implicación y Necesidad. |  |
| **Tarjeta 5** | **Ofrecer valor agregado**  Ofrecer algo extra será una garantía, tener el mejor precio en el mercado puede ser una buena opción. |  |
| **Tarjeta 6** | **El sitio de venta**  Es importante el sitio donde se desarrolle el *e-commerce,* por ejemplo, espacios como Buscapé, Mercado Lie o Qué Barato, para vender productos. |  |
| **Tarjeta 7** | **Actualización constante**  Importante la actualización del sitio, fotografías nuevas o nuevas ofertas, esto genera confianza en la clientela. |  |
| **Tarjeta 8** | **De difusión**  Será clave que busque la manera de tener la mejor posición en los buscadores de Internet como Google o Bing. |  |
| **Tarjeta 9** | **Estudio de mercado**  La investigación en el mercado es importante, porque es el mejor instrumento para entender y gestionar las acciones para el público objetivo. |  |