



A. ¿Qué experiencia voy a ofrecer a mi cliente al adquirir el producto/servicio?

- Seguridad al impartir clases en línea
- Habilidad intuitiva para el uso de plataformas
- Reducción de estrés
- Gusto por la docencia en línea

B. ¿Qué ventajas competitivas (en precios, servicio, calidad, proceso de fabricación, experiencia para el usuario, características del producto final, canal de distribución, cuidado del ambiente, etc.) aportará mi producto o servicio frente a otros similares que existen en el mercado?

- Horas de asesoría
- Horas de práctica
- Costo competitivo
- Flexibilidad de horario
- Material especializado

C. Describe los atributos y las características (Físicas, técnicas, funcionales, ecológicas) de tu producto y/o servicio.

Nombre del producto/servicio	Descripción (características)			
	Físicas	Técnicas	Funcionales	Ecológicas
ProEdu	No aplica	Plataforma especializada	Prácticas guiadas	No aplica
		Adaptabilidad en navegadores web	Contacto directo con los asesores	
		Escalable	Adquisición de experiencia en el uso de las plataformas	
		Contenido multimedia		
		Diseño intuitivo		