

1. Realizar continuamente el siguiente proceso de reflexión:

- ¿Quién es mi cliente? - Desarrolladores Senior - Hispanos
- ¿Por qué es mi cliente? - Todavía en su vida, las bien
- ¿Qué necesidades tiene? - ~~Por las~~ ~~desarrolladores~~
- ¿Por qué tiene esas necesidades? - Boom las \Rightarrow Fiebre del oro
- ¿Cómo las están satisfaciendo en la actualidad? - Prohibir las
- ¿Cuándo las satisface? - Cuando termine la reeducación
- ¿Dónde las satisface? - ~~En la empresa~~
- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por satisfacerlas? - (11-5 €/mas - vs)

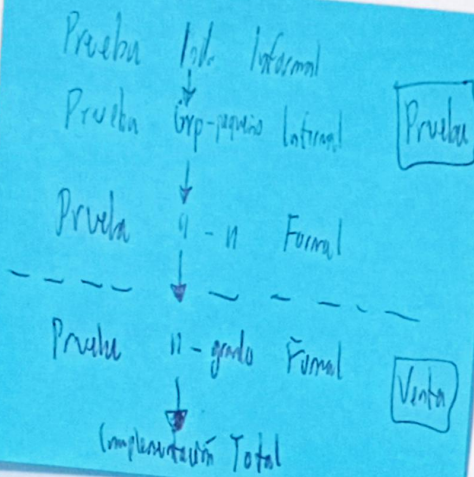
La venta es un proceso continuo de reflexión y de relación con el cliente.

El objetivo final de la venta es buscar el máximo beneficio para el cliente y para la empresa.



Cliente (Early Adopter)

- Fútbol/Simpsons/Vs?/ ^{Burecracia} Políticos (cuñado)
- Anime?
- Precubido / Busca solución mejor si hay / Se la apaña solo
- Conocimiento tribal ++



Potenciales Clientes

- Senior Devs. Hispanos
- Junior Devs. Hispanos
- Escuelas Infor. Hispanas