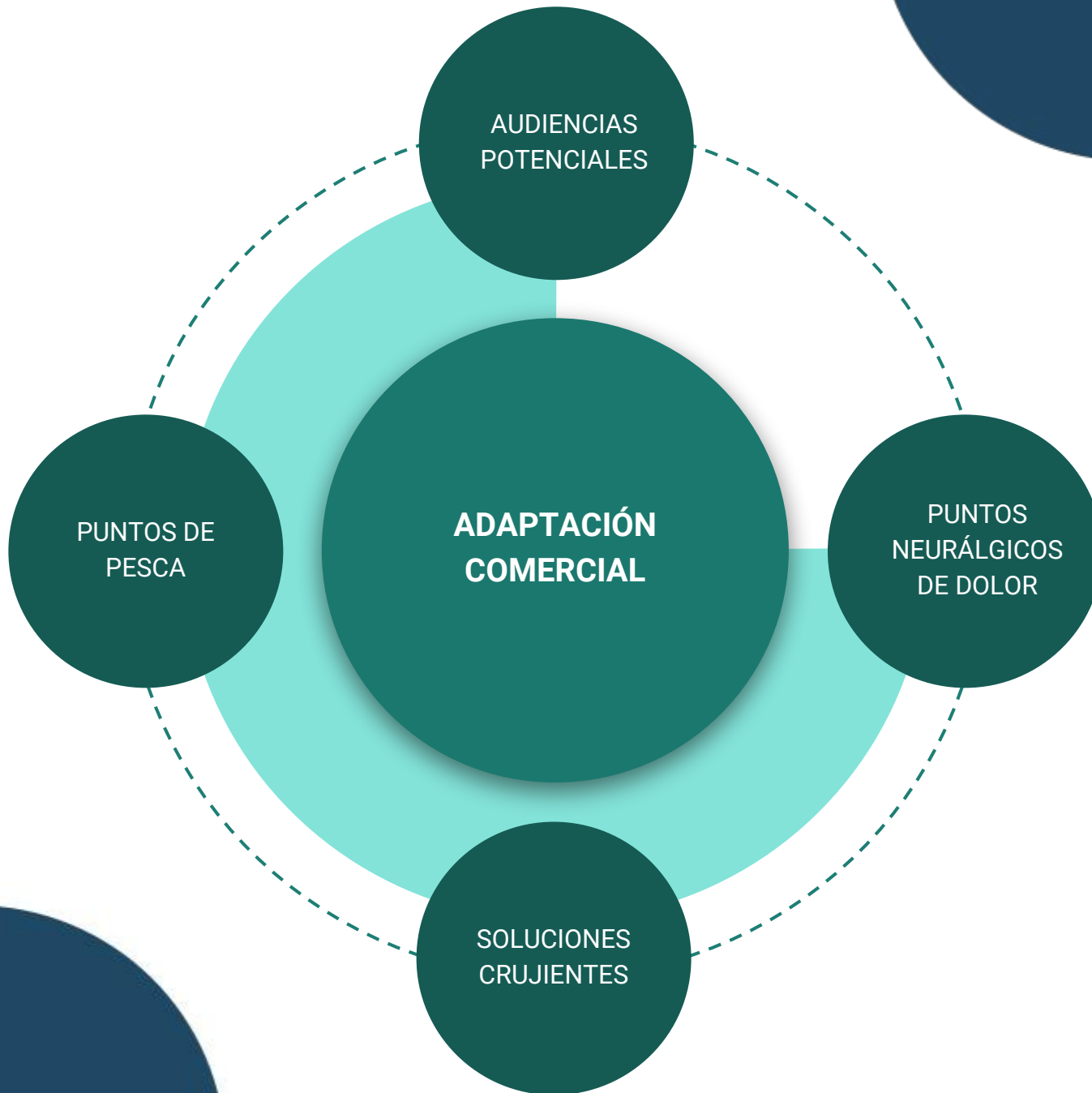




PILARES

Implementación

Adaptación comercial



Audiencias potenciales

“

Son todas las posibles audiencias
que pueden comprar tu producto.

”



EJEMPLO

Vendes un software de gestión de logística.

En el mercado local, venden software a empresas multinacionales para optimización de rutas, disminución de tiempos de entrega y disminución en los costos de gasolina/nafta/gas

EJEMPLO

Vendes un software de gestión de logística.

Cuáles serían algunas audiencias potenciales:

1. Empresas multinacionales de Logística
2. Ecommerce grandes
3. Ecommerce pequeños
4. Empresas de mensajería
5. Empresas medianas con reparto de productos
6. Empresas con delivery y repartidores

¿Cómo sacarlas?

- 1) Olvídate de quién es tu comprador en tu mercado actual
- 2) Haz una lista de al menos 5 audiencias que les pueda interesar tu servicio / proyecto
- 3) Habla con ellos, no les vendas, solo conócelos.

Puntos neurálgicos de dolor

EJEMPLO

Mis audiencias potenciales:

1. Empresas medianas y con delivery o repartidores

- Les llegan los pedidos y los agrupan por zonas de entrega
- con waze o maps más o menos establecen la ruta de entrega y tiempo estimado
- Su mayor problema es que con el tráfico de la ciudad no siempre alcanzan a entregar todos los pedidos porque sus repartidores gastan todo el día entregando un solo producto.

¿Cómo sacarlos?

- 1) “Entrevista” al menos 10 perfiles por audiencia
- 2) Identifica Cómo hacen actualmente las cosas (respecto a tu solución)
- 3) Identifica y anota (literal) todo lo que te digan
- 4) ESTABLECE UNA TENDENCIA

Soluciones crujientes

“

Hacen “crunch” cuando el otro las
escucha, quedan en sus oídos, son
crujientes

”

EJEMPLO

Vendes un software de gestión de logística.

Mis audiencias potenciales:

1. Empresas medianas y con delivery o repartidores

Su dolor o problema

- Su mayor problema es que con el tráfico de la ciudad no siempre alcanzan a entregar todo o a sus repartidores se les va el día entregando una sola cosa..

Solución que quiere:

¿ Con su programa puedo saber dónde estuvieron mis repartidores?

- No les importaba ahorrar en gasolina
- Ni optimizar sus rutas de entrega
- Querían vigilar a sus repartidores



lovewrestling01's

WWE

YES!



USA

Ten en cuenta que:

No les va a funcionar a todas las audiencias.

Elige un nicho con el que seas más afín.

y Evalúa si puede pagar tu precio.




“

Son aspirina y no vitamina

”

Decorative geometric shapes in the bottom-left corner, including a light blue triangle and a dark blue semi-circle.

Puntos de pesca

A man wearing a grey hoodie, orange pants, and a cap is sitting on a red sled on a frozen lake. He is holding a fishing rod and looking down at a hole in the ice. The sled has a white bucket and some yellow rope on it. The background shows a vast, icy landscape.

Identifica dónde se agrupan

Minimiza el esfuerzo y maximiza el retorno

EJEMPLO

Si ya identificaste que puedes cubrir un dolor a las empresas medianas y con delivery o repartidores, de además pueden pagar tu precio piensa: ¿Dónde los encuentras?

- Cámara de Pymes



Recapitulando...

1. Enlista todos los que creas que les puede funcionar tu producto/ servicio.
2. Averigua con cada uno, **QUÉ** les duele en el área de tu expertise
3. Establece una tendencia
4. Crea una solución crujiente y aspirina.
5. Vende maximizando tu retorno y minimizando tu esfuerzo.