FASE 5. PROPUESTA VALOR

|  |  |
| --- | --- |
| **Nº EQUIPO:** | **RETO:** |
|  | |
| **¿QUÉ HACE?:** | |
|  | |

**EARLY ADOPTERS:**

**PROPUESTA VALOR:**

*Beneficios que busca*



*Generadores de Beneficios*

*Funciones para generar más dinero Funciones para ganar más tiempo*

*Productos &*

*Servicios*

*Misión Visión Valores*

*Aliviadores de dolor*

*Crear soluciones Características que abordan los problemas*

*Deseos* Beneficios

*Dolores*

*y frustraciones*

*Problemas* Inconvenientes Molestias

*CLIENTE*