



PROPUESTA ÚNICA DE VALOR



¿QUÉ VENDO Y CÓMO LO VENDO?

PROPUESTA DE VALOR

PRODUCTO
SERVICIO

¿CÓMO LO
VENDO?

ÚNICO
DIFERENCIAL

Identifica el problema o necesidad específica que resuelve tu producto

Define los beneficios principales que ofrece tu producto

Destaca tu diferenciador

Resalta NO SÓLO el valor económico SINO también el emocional

PREGUNTA CLAVE:

¿Por qué los clientes deberían elegir este producto sobre otros?