

MUJERES SIN LÍMITES

Actividad Asincrónica – Sesión 3

Salir de la Caja

Objetivo

Conocer mejor a tus clientes escuchándolos directamente y obtener información valiosa para construir una Propuesta de Valor diferenciada .

Instrucciones

- Conversa con tres clientes (actuales o potenciales).
- No intentes venderles nada durante la conversación.
- Escucha con curiosidad y toma notas de sus respuestas.
- Realiza las siguientes preguntas:
 - ¿Qué fue lo más difícil antes de encontrar mi producto o servicio?
 - ¿Por qué me elegiste a mí?
 - ¿Qué mejorarías de tu experiencia?
 - ¿Qué te haría volver a comprar?

Al finalizar, escribe tres aprendizajes y llévalos a la Sesión 4.

Recuerda: las mejores ideas no nacen en nuestra cabeza. Nacen escuchando a nuestros clientes.

Guía de Preguntas

Tu Tarea: Salir del Edificio

Esta semana, conversa con tres clientes.

La regla de oro:
No vendas. Solo escucha.

Guía de Preguntas

- ☐ ¿Qué fue lo más difícil antes de encontrar mi producto? 
- ☐ ¿Por qué me elegiste a mí? 
- ☐ ¿Qué mejorarías de tu experiencia? 
- ☐ ¿Qué te haría volver a comprar? 

**Las mejores ideas no nacen en nuestra cabeza.
Nacen escuchando a nuestros clientes.**

Utiliza esta guía durante tus conversaciones con los clientes.

Mis aprendizajes:

1. _____

2. _____

3. _____
