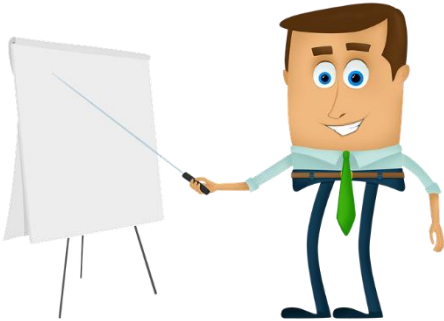


DEFINE TU PRODUCTO/S O SERVICIO/S



Para poder llegar a vender algo necesitamos definirlo al detalle, conocer nuestros puntos fuertes y débiles. Es nuestra creación por lo que lo tenemos que conocer a la perfección.

descripción de atributos y propiedades

Hay que realizar una explicación al detalle de lo que estamos ofreciendo, en el caso de un producto, cómo es, packaging, descripción física, y en el caso de un servicio cómo se va a ofrecer y sus características.

funcionalidad

Es fundamental conocer para qué sirve nuestro producto o servicio, las necesidades que cubre o las nuevas que puede llegar a crear.

aportación al mercado

Conocer si se diferencia en algo de la competencia directa, si hay alguna característica que va a hacer que aporte un valor añadido a los clientes.

ser claros y concisos

En ninguno de los puntos anteriores debemos mantener ideas generales, especificar lo máximo posible es nuestro objetivo.