



Tal y como te cuento en el vídeo, es extremadamente importante que podamos aportar beneficios rápidos a nuestros clientes y que además, sean beneficios que puedan comprobarse de manera objetiva.

**¿Cuáles son los beneficios concretos que aporta tu solución a tus clientes?**

**Interrogante cuál es el tiempo mínimo que va a necesitar tu cliente para obtener esos beneficios?**

**¿Cómo puedes lograr que se puedan medir de manera objetiva esos beneficios?**

**¿Una vez transcurrido el tiempo previsto, podrá responder con un sí o un no tu cliente a la pregunta, has logrado tus objetivos? En caso de que tu respuesta sea negativa, dale una vuelta más a ver cómo puedes lograr medir de manera objetiva esos beneficios.**

**¿De que me doy cuenta al hacer este ejercicio?**