



Responde a las siguientes preguntas que te ayudarán a definir claramente cuál es esa idea que se va a convertir en un producto de alto valor que tenga alta demanda y que las personas estén dispuestas a pagar 1.000, 2.000 o 3.000 €.

Describe el problema concreto que vas a solucionar a tus clientes.

Describe aquí a quién vas a ayudar, cuál va a ser tu público:

Repasa el siguiente check list para asegurar que cumpla con los requisitos que necesita un producto diamante, si hay algún punto que aún no se cumpla, no te preocupes, lo trabajaremos conjuntamente para que acabe cumpliéndolo.

- ¿Solucionas un problema concreto? (Solo uno)
- ¿Es algo que tú ya has transitado y trascendido?
- ¿Cuentas con información importante sobre este tema?
- ¿Tu público está claramente definido?
- ¿Tu público tiene poder adquisitivo suficiente para comprar tu producto?
- ¿Es algo que quieran además de necesitarlo?
- ¿Tu solución traerá beneficios de salud, relaciones o dinero a tu cliente?
- ¿El problema que tratas, supone un dolor importante para tu cliente?
- ¿Es fácil de entender lo que tú propones?
- ¿Tu solución aporta beneficios rápidos a tu cliente?
- ¿Aporta beneficios concretos y objetivo y medibles a tu cliente?
- ¿Es algo que a ti se te da especialmente bien?
- ¿Es un tema que a ti te gusta y te interesa mucho?
- ¿Es algo que el mundo necesita?
- ¿Es algo por lo que crees que tu cliente estaría dispuesto a pagar un buen precio?
- ¿Existen otros proyectos que ya se ganan muy bien la vida con ello?

¿De que me doy cuenta al hacer este ejercicio?

Notas:
