

## Curso: Crea una comunidad exitosa

### Lección 17: Beneficios de trabajar contigo

#### La importancia de definir los beneficios y mostrárselos a tu audiencia

En el video de la lección te expliqué el proceso que se cumple cuando le muestras los beneficios a tu audiencia, basándote en la lección completa el proceso en los espacios en blanco:



#### Muestra tus beneficios a tu comunidad para convertirlo en clientes fieles a tus productos y/o servicios

Tienes que enamorar a tu audiencia. Para que tus clientes potenciales terminen siendo fidelizados, sean fieles a tus productos y/o servicios, tienen que enamorarse de lo que ofreces. Cuando un cliente potencial va a hacer una compra en su mente lo primero que pasa es una pregunta ¿realmente quiero comprar esto? Y comienza a preguntarse por qué debe hacerlo, cómo se beneficiará, qué cambiará en su vida. Por eso, si le vendes a la mente, si antes de que decida comprar o no tú le expones los beneficios podrás ayudarlo a dar el paso definitivo. Para definir bien tus beneficios, responde las siguientes preguntas:

☆ ¿Qué tienes tú que brindas que no brinden los otros?

---

☆ ¿Por qué deberían de hacer negocio contigo y no con los demás?

---

☆ ¿Qué te diferencia?

---

☆ ¿Cuál es tu propuesta de valor?

---

Al responder estas preguntas, tendrás como resultado tus maravillosos beneficios, esos que tu audiencia puede disfrutar si se quedan contigo.