

Excelencia

PROGRAMA EXCLUSIVO

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

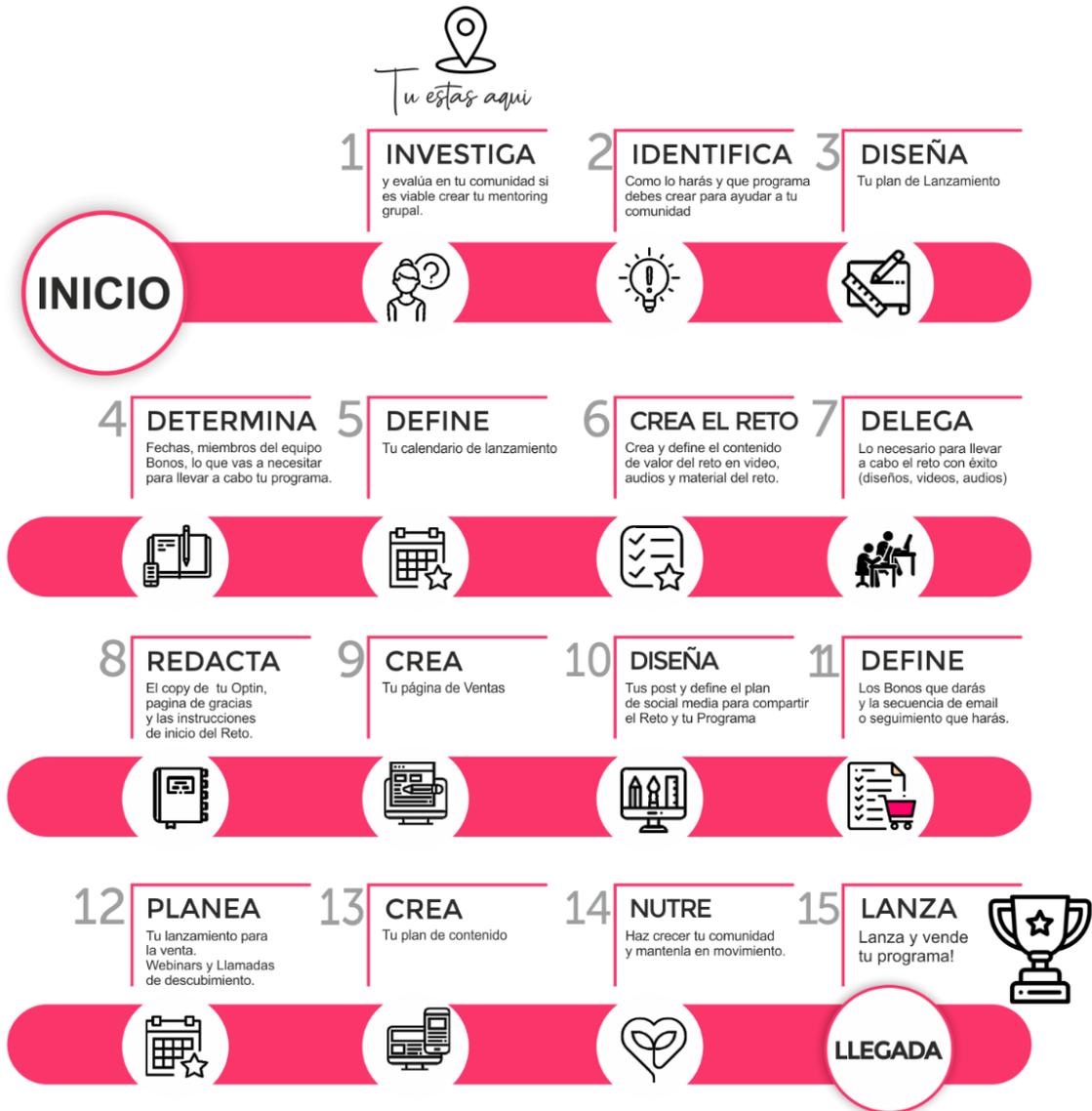


Sesión 3

CUADERNO
DE
EJERCICIOS

Mapa de Ruta *Excelencia*

PROGRAMA EXCLUSIVO



www.marielysavila.com

MODULO 3

CÓMO VENDER PRECIOS PREMIUM – GRUPAL MÁS VIP – LA PREVENTA

1- ¿Cuál es el monto exacto de dinero que deseas crear?

2- ¿Qué es lo que te diferencia de los demás?

3- ¿Cuál es tu factor X?

4- ¿Cuál es el objetivo de tu oferta?

[Empty dashed box for answer]

5- ¿Qué necesitan tus clientes y prospectos de esa oferta?

[Empty dashed box for answer]

6- ¿Cómo podrías ayudar mejor a tus clientes?

[Empty dashed box for answer]

7- ¿A quién ayudas con tu servicio con esta oferta?

[Empty dashed box for answer]

8- Define cómo quieres que sea la imagen del programa.



9- ¿Qué tipo de acompañamiento o atención al cliente vas a incluir en tu programa?



10- ¿Qué bonos extras vas a ofrecer? ¿Cuál es el valor añadido?



11- ¿Cuál es el problema que vas a enfocarte en solucionar?



12- ¿Qué vas a hacer para ayudar y motivar a tus clientes a que tomen acción?



13- Redacta un contrato para que tus clientes firmen una vez compren tu programa. Define aquí los puntos importantes:



14- Haz una lista de todas las cosas que vas a hacer para promocionar tu programa:



15- Haz una lista de las cosas que necesitas delegar para que todo tenga el toque de excelencia que necesita tu programa de alto valor.

