

PROPÓSITO:

Reúne todos tus datos y ajustar tu propuesta de valor y modelo de negocio.

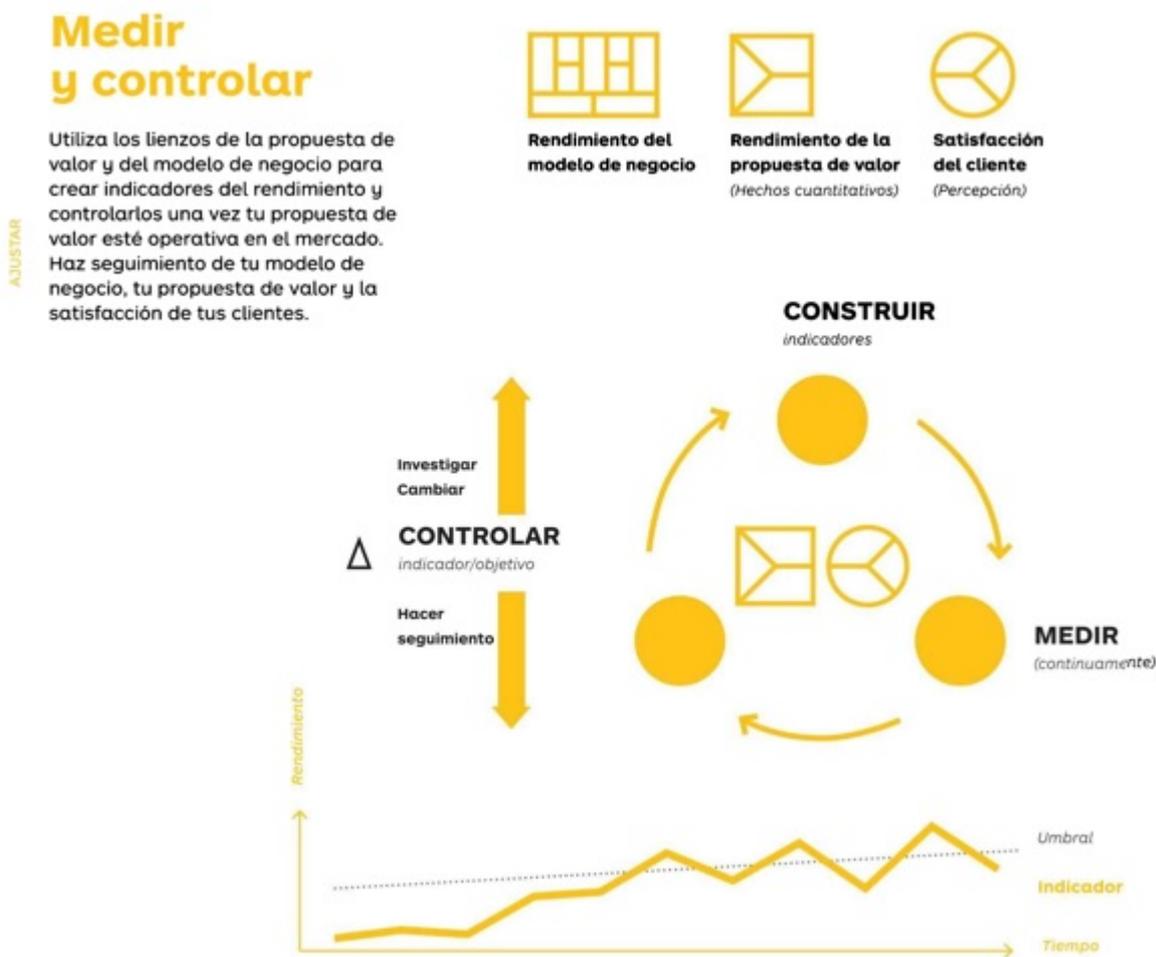
MOTIVACIÓN:

<https://www.youtube.com/watch?v=sv6yaVunVms>

EXPLICACIÓN:

CREAR ALINEACIÓN

DESCARGAR SESIÓN AJUSTANDO



Objetivo



Indicador

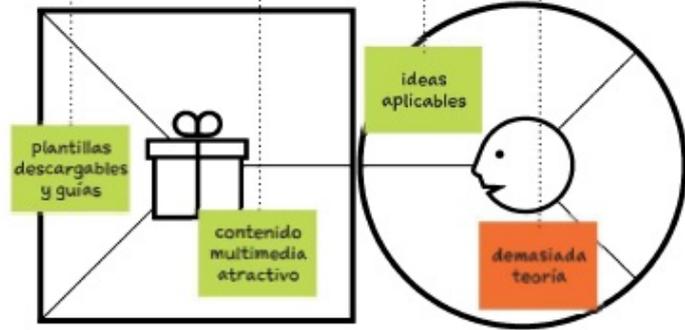
número de descargas de la guía del taller realizadas por lectores que se registraron online

tasa de conversión de personas con libro que se registran online

puntuación en Amazon.com

número de lectores que piensan que el balance entre teoría y práctica está bien

Elemento clave



Mejorar sin cesar

AJUSTAR



Utiliza los mismos procesos y herramientas de la fase de pruebas y control para mejorar tu propuesta de valor una vez estés en el mercado. Sigue probando continuamente escenarios mejores con preguntas «¿Y si?» y mide el impacto en la satisfacción del cliente.



EJERCICIOS:

1. Describe tres herramientas tecnológicas que puedes utilizar para analizar los datos de tus clientes.

EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA: