PROPÓSITO:

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

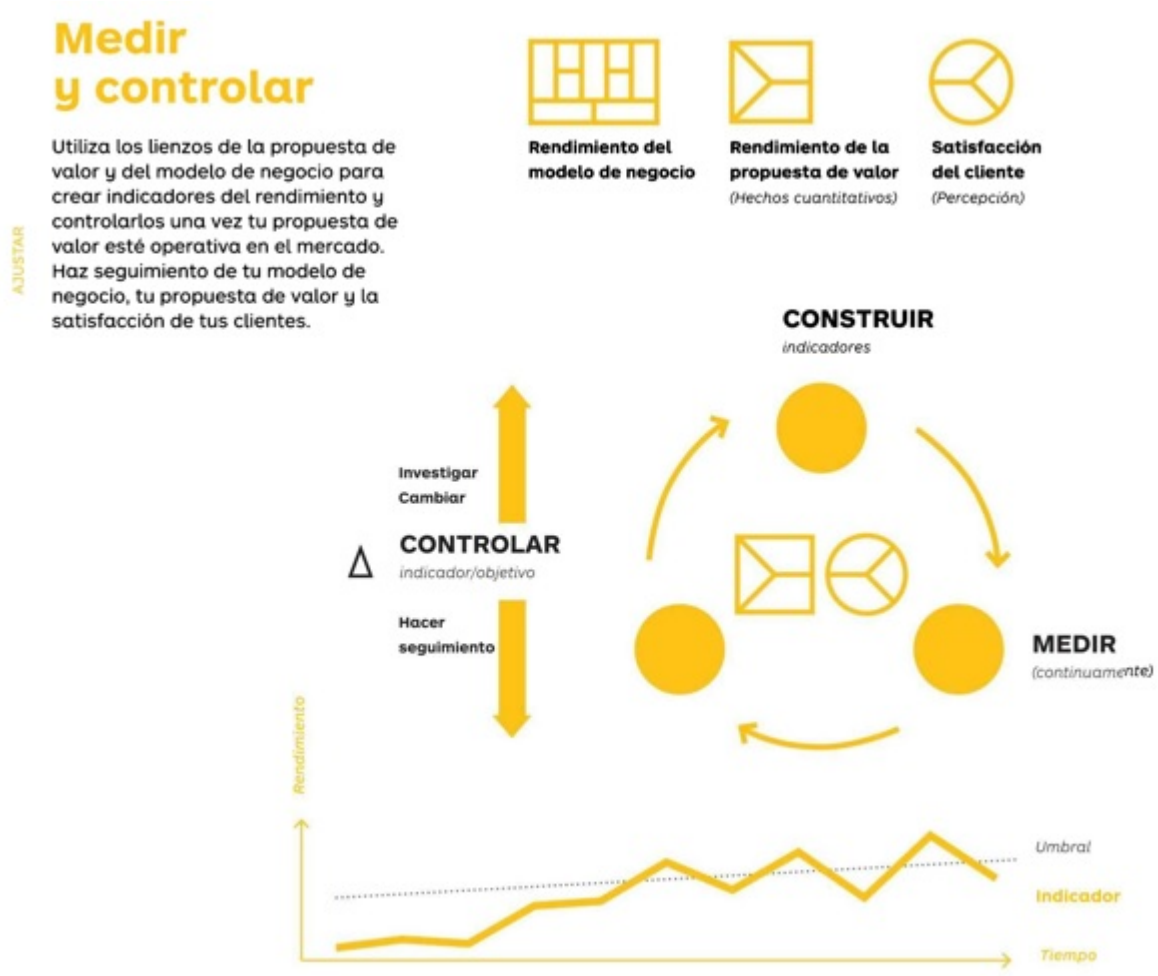
MOTIVACIÓN:

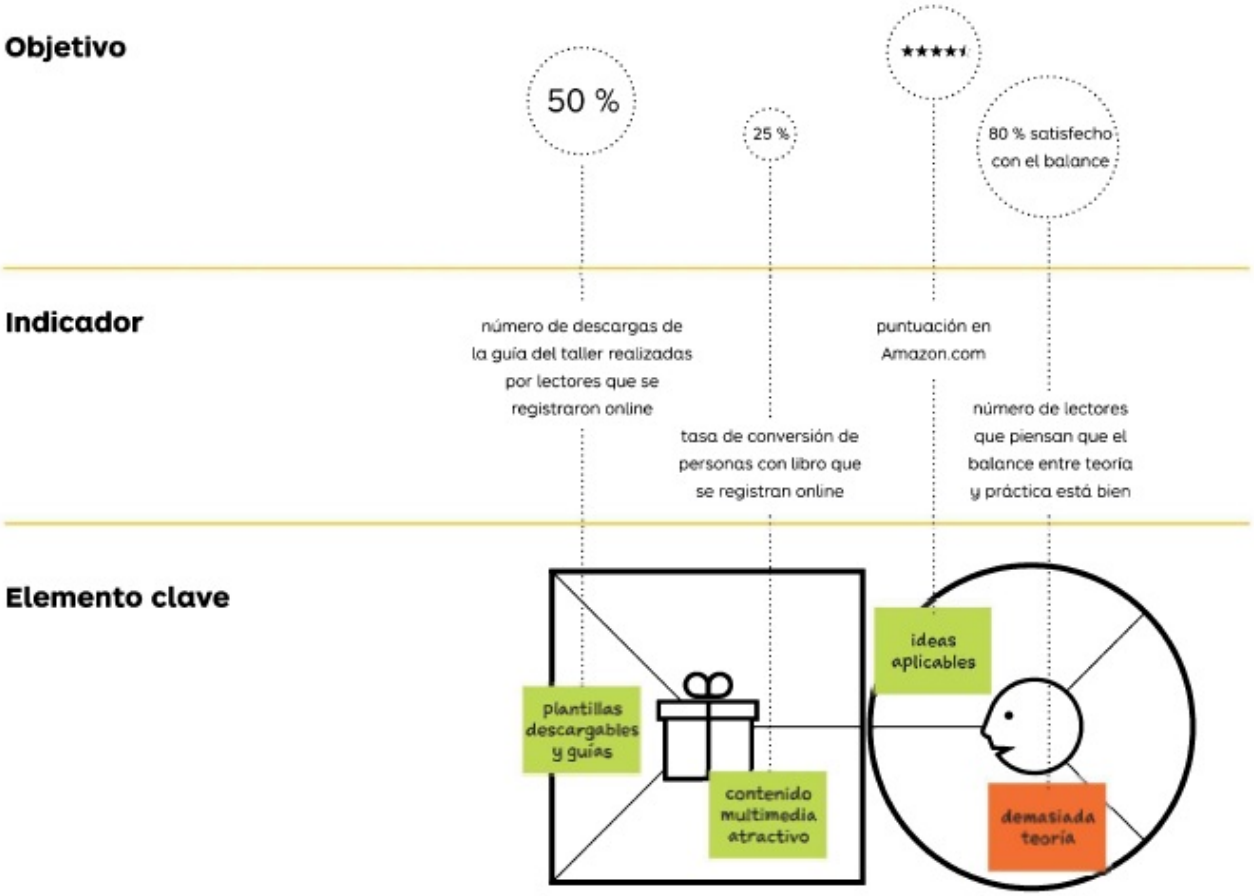
https://www.youtube.com/watch?v=sv6yaVunVms

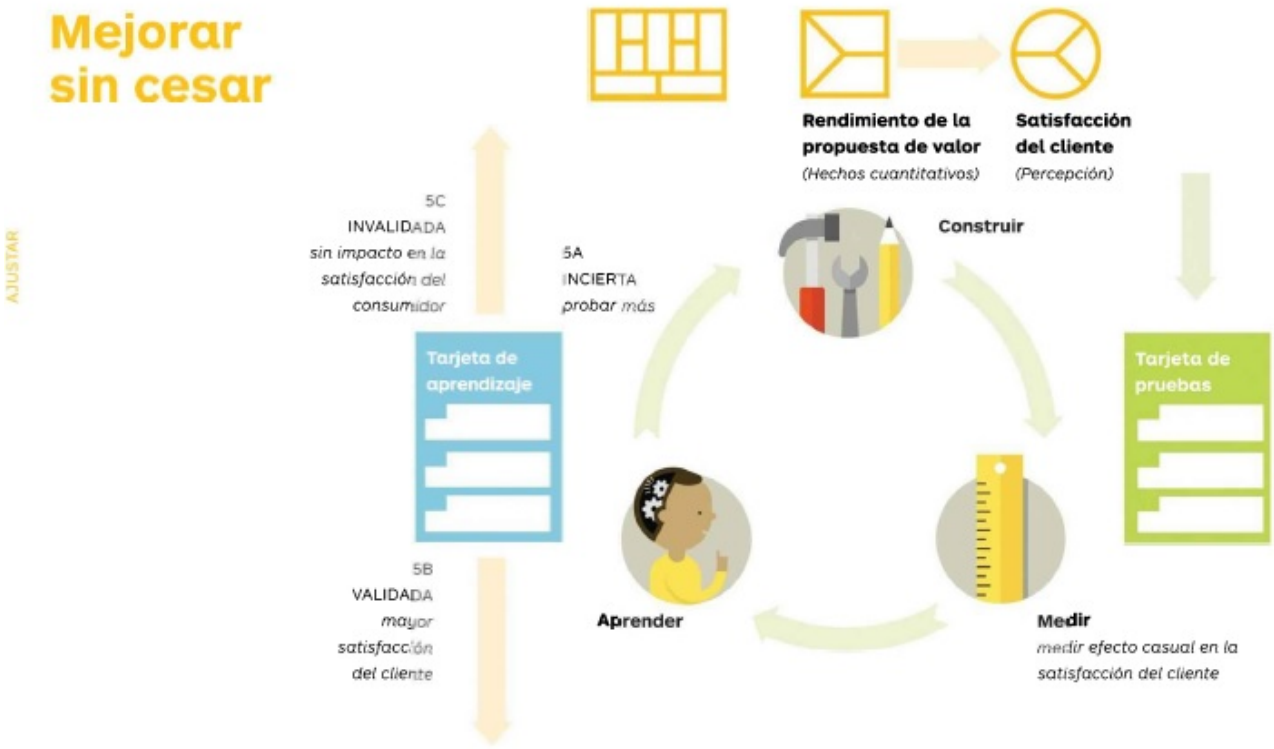
EXPLICACIÓN:

CREAR ALINEACIÓN

DESCARGAR SESIÓN AJUSTANDO




Objetivo
50 %
25 %
★★★★½
80 % satisfecho con el balance
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
plantillas descargables y guías
contenido multimedia atractivo
ideas aplicables
demasiada teoría



Utiliza los mismos procesos y herramientas de la fase de pruebas y control para mejorar tu propuesta de valor una vez esté 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 puedes utilizar para analizar los datos de tus cliente

EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA: