

VALIDA TU PRODUCTO



WWW.YOLANDAROSADO.COM



PASO 1- TU MERCADO, TU NICHOS

01

Las personas compran productos porque les resuelve un problema o porque les genera una emoción positiva.

“Si tu producto no resuelve un problema, no se venderá bien”

Descubre qué gran problema tiene tu cliente y vamos a localizar dónde está tu público objetivo. (Grupos de Facebook, Instagram, LinkedIn....)

Para encontrar clientes con un nivel de consciencia alto, haz preguntas , contesta a sus respuestas e incluso entrevístate con posibles clientes para conocerlos mejor y “cultivar”.

Cuando estés entrevistando a tus posibles clientes no hagas solo preguntas centradas sobre las características del producto.

Céntrate en la transformación final que quieren alcanzar.

Pregúntales sobre las características que no son del producto, el servicio al cliente, el soporte, los valores de la marca etc.

Las personas que quieren adelgazar, no quieren hacer deporte, sudar, comer sano y tantas cosas, pero cuando comienzan a adelgazar se sienten felices , empoderadas, les gusta rodearse de gente para que les digan lo bien que están y lo guapas y que les preguntesn como lo han hecho y con quién.

IMPORTANTE:

LA FORMA FÁCIL DE VENDER:

Convencer a personas de que tienen un problema.

Convencer a personas de que ellos quieren resolver el problema.

Pon el producto delante de esas personas (Marketing)

Crea casos de éxito

Repítelo

LA FORMA DIFÍCIL DE VENDER:

Convencer a personas de que tienen un problema.

Convencer a personas de que ellos quieren resolver el problema.

Convencer a personas de que tu producto es la mejor solución.

Repetir



Cuando estás en este proceso te puedes encontrar con que atraes a diferentes personas, distintos perfiles y entonces pensarás, ¿y mi avatar?, PUES CREA VARIOS, PERO...

PARA VALIDAR TU PRODUCTO, CREA UNO SÓLO, para el resto tendrás tiempo.

En marketing online iremos a un sólo avatar en el primer lanzamiento.

PASO 2- CREA TU PRODUCTO MINIMO A VALIDAR

Facebook creó Facebook y al principio fué sólo para universitarios, validó la idea y la hizo expansiva una vez comprobado de su éxito.

Tu primer producto no debe tener todas las características de los que irás creando a lo largo de tu camino, debe tener el contenido mínimo para resolver un problema específico.

“Si quieres ir más rápido, es hora de invertir en publicidad de pago”

Si no vendes en tu lanzamiento, debemos volver al punto 1 y es mejor que haya sido así y no haber creado todo un producto (perdida de tiempo y mucho esfuerzo sin recompensa)



PASO 3- OPTIMIZA TU PRODUCTO CON FEEDBACK

01

Una vez que entregues el producto a tus primeros clientes irás recibiendo feedback y si no te lo dan espontáneamente hay que pedirlo. (No te dejes atrapar por aceptar a personas rojas, de eso también se aprende)

En base a ese feedback recibido mejoraremos el producto, lo afinamos y completamos.

Ya tendrás un producto más amplio, optimizado, con un precio más alto y validado.

4- LANZARLO OFICIALMENTE AL MERCADO

¡Llegó el momento!

El 40 por ciento de los clientes compran por recomendación (piensa programa de afiliación).