

Día seis: la propuesta

[Tu propuesta de valor]
[Minuta personalizada] <i>En este espacio es importante que hagas un resumen de lo conversado y de lo que le vas a proponer a ese cliente. Tip clave: conecta desde lo emocional, es importante que aquí aparezcan beneficios o dolores y muy poco de lo técnico.</i>
[Descripción del servicio, fases y fechas ¿qué incluye?] <i>Aquí hay que bajar lo más claro y conciso posible todo lo que incluye tu servicio, es importante que desgloses cada entregable y que lo acompañes de algún beneficio (si es posible) Una vez descrito todo, pon cuál es la inversión (precio de tu servicio).</i>
[Dile cómo empezar a trabajar contigo y las condiciones de pago] <i>Puedes utilizar algún recurso que genere escasez. Ejemplo, un descuento</i>
[Condiciones del servicio] <i>Pertenencia de los textos. Fechas de entrega. Instancias de revisión.</i>
[Llamado a la acción final y recordar urgencia]