

# WORKBOOK DÍA 03



## **EL SECRETO DEL MEJOR VENDEDOR**

**BY JÜRGEN KLARIĆ**

**El ciclo del marketing  
exponencial**

[www.elsecretodelmejorvendedor.com](http://www.elsecretodelmejorvendedor.com)



Pensando en tu proyecto/emprendimiento/negocio, responde las siguientes preguntas:

**A** ¿Actualmente cuentas con puntos de experiencia para tus clientes?

Si  No.

**B** ¿Cuáles son los distintos puntos de experiencia que ofreces actualmente?

1

---

---

---

---

---

2

---

---

---

---

---

3

---

---

---

---

---

**C** ¿Qué problemas enfrentas hoy en lo que respecta a puntos de experiencia?

1

---

---

---

---

2

---

---

---

---

3

---

---

---

---



**Pensando en tu proyecto/emprendimiento/negocio, responde las siguientes preguntas:**

**A ¿Cuentas actualmente con un plan de comunicación definido para tus clientes?**

Si     No.

**B ¿Cuáles son los mensajes principales con los que te comunicas con tus clientes?**

1

---

---

---

---

2

---

---

---

---

3

---

---

---

---

**C** ¿Qué problemas tienes actualmente en esta área de comunicación con tus clientes?

1

---

---

---

---

2

---

---

---

---

3

---

---

---

---





### Teniendo conocimiento de los 4 pilares fundamentales para un proyecto/emprendimiento/negocio te invito a ir un poco más allá

- Complementa los nombres de las intersecciones que estarás cumpliendo cuando logres poner en alineación los diferentes pilares. Anota tu respuesta en la línea 1.
- Una vez que hayas puesto el nombre de cada línea, escribe en la 2 cómo aplica este atributo en tu negocio / emprendimiento / negocio.

