**Desafío # 6: Entonces, ¿qué?** (Diferenciación de mercado)

**Tarea**: Esta tarea tiene dos tareas; A) reflexione sobre su negocio / producto y responda el ¿Y qué? Explicar cómo su producto se diferencia, resuena y fundamenta con el cliente. B) Completa el Reto del Mejor Producto.

Esta asignación se realiza normalmente durante el descanso a medio plazo

**A) ¿Y qué?**

**Tarea:** hemos completado los primeros cinco pasos del proceso de innovación y, antes de centrarnos en la parte de comercialización del modelo DYME, es importante responder la pregunta "¿Y qué?".

Mientras reflexiona sobre los primeros cinco pasos, dedique un tiempo a pensar en estas tres preguntas:

1) ¿Su solución propuesta **RESONATE** con el cliente? Piense en cómo su solución atrae al cliente de una manera emocional

2) ¿Puedes **DIFERENCIAR** suficientemente tu idea de otras ofertas? Piense en el cliente que discrimina entre su solución y todas las demás opciones que tienen disponibles para resolver el problema.

3) ¿puedes **SUBSTANTIAR** sus reclamos de resolver el problema del mercado? Piense en las formas en que puede proporcionar evidencia de que sus soluciones realmente resuelven el problema que el cliente está tratando de resolver.

**Idea.** Escriba o explique por qué cree que su solución resuelve el problema del mercado. Usa la siguiente hoja de trabajo

**Hoja de trabajo: delineando las diferencias**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **¿Qué es el así que?** (Las necesidades que tu producto está resolviendo) | Necesitar A | Necesitar B | Necesitar C | Necesitar D |
| **Tu idea** |  |  |  |  |
| **Competidor # 1** |  |  |  |  |
| **Competidor # 2** |  |  |  |  |
| **Competidor # 3** |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JUSTIFICAR** | **DIFERENCIAR** | **RESONAR** |
| **Apunta como****¿Puede apoyar, validar, autenticar, confirmar sus reclamaciones?****¿Cree el cliente que su producto o servicio puede resolver su problema?** | **Apunta como****¿Son sus soluciones significativamente mejores que las ofertas actuales del mercado?****• Mejor****• Más rápido****• Más fuerte****La capacidad de cambiar, convertir, evolucionar y adaptarse.** | **Apunta como****¿Su idea 'habla' al cliente?****Cuando explica que la idea se alinea con su comprensión del problema y la solución** |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Discusión:**

La discusión está diseñada para proporcionar comentarios a sus colegas acerca de sus ideas y empresas y para obtener comentarios sobre su propia empresa. Esta es una parte integral del proceso. Esta discusión puede ser en clase o con otros emprendedores.

Apunte notas o dibuje imágenes de la información que se presenta y piense en cómo puede ayudarlos con su empresa.

**Autoeficacia.** Después de la discusión en clase, piense en cómo lo haría mejor la próxima vez.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Use este espacio para anotar su pensamiento acerca de cómo**

**Lo haré mejor la próxima vez / esbozarlo**

**Pensamiento Retroalimentación**

**Sistémico ¿Y qué?**

**Venta efectiva**

 ***IDEA***

**Explotando Mercadotecnia**

**Redes empresarial**

 **Segmentos de**

 **clientes**

 **Tus CHAs Canales**