

# NeuroAcelerAcción

De Resultados y Bienestar.



Bogotá  
COLOMBIA

Querétaro  
MÉXICO

Ayacucho  
PERÚ

Quito  
ECUADOR

Buenos Aires  
ARGENTINA

Manizales  
COLOMBIA



2

## Transformación o Promesa Única de Valor



**CREINMUS**  
Más allá de las Ideas



En el caso de esta guía te invitamos a explorar a profundidad ¿Cuál es tu promesa única de valor o la transformación que le entregas a tus clientes? Lo que te hace único, valioso, y que a pesar que existe competencia, productos sustitutos, incluso la posibilidad de no comprar nada, el cliente al entender tu propuesta, ve que es una relación Ganar- Ganar, y que es una buena alternativa, intercambiar su dinero, por el miedo, dolor, problema o ansiedad que soluciona con lo que le entregas. Para ello te invitamos a que reflexiones sobre lo siguiente:

1. ¿Cómo ayudando a quienes reciben mis productos o servicios? \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

2. ¿Cuáles son las diferencias fundamentales, claras y percibibles, de mi producto o servicio, con respecto a la competencia? \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

3. ¿Cómo mejoro la vida o los resultados de los clientes con los que interactuó? \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---



4. ¿Cómo me doy cuenta, si mi cliente percibe estos valores agregados, que tipo de sistemas uso para recibir retroalimentación, quejas, reclamos o comentarios?\_\_\_\_\_

---



---



---

5. ¿Cuál es mi propuesta única de valor o promesa de valor o transformación o valor simbólico, para mis clientes?\_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

6. ¿Esta propuesta de valor y lo que hago, me apasiona? Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_  
¿Por qué?\_\_\_\_\_

---



---



---



---

7. ¿Qué puedo hacer ya, para mejorar mis resultados?

---



---



---



---



---

Es importante que realices esta actividad, respondiendo honestamente a cada pregunta, para poder tomar consciencia de ¿cómo estas actuando?, ¿la forma en que lo haces? y ¿los resultados que generas? Te invitamos a que compartas lo que encuentras de valor, para generar nuevos aprendizajes para ti y otros integrantes de la comunidad. Esperamos que esta actividad sea de utilidad para ti, y nos encontramos en el próximo ejercicio.



Siempre ten presente:

1. Vender es un premio a realizar muchas cosas bien, es una muestra de afecto cuando le llevas a tus clientes algo que realmente les facilita la vida, y es una consecuencia de estar realmente interesado en ayudar al otro.
2. En ventas se evalúan los resultados, no las historias.
3. Tus acciones determinan tus resultados. no desperdicies tu tiempo quejándote o fortaleciendo creencias limitantes, enfócate.
4. Confía en tu talento y tus capacidades.
5. Tus productos o servicios, deben entregar una transformación positiva para quien los recibe.
6. Debes vibrar con lo que haces, si no es así, piensa si deseas seguir viviendo tu vida de esta manera.
7. Aprender a Persuadir, Enamorar y Vender como un águila, se aprende, sin embargo, debe apasionarte lo que haces y tu producto entregar una transformación positiva a tus clientes.

