

CREA TU PROGRAMA ONLINE

GUÍA DE COTEJO

JOANNIX OCHART

PLANIFICA > PREPARA > PROMUEVE
TU PRIMER O PRÓXIMO LANZAMIENTO GANADOR

2021 - WWW.CREATUPROGRAMAONLINE.COM

Nombre Memorabile

CREA TU PROGRAMA ONLINE

IDEAS PARA NOMBRE

¿EL DOMINIO ESTÁ
DISPONIBLE?

¿CUÁN MEMORABLE?
(ESCALA DEL 1-10)

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Sí

No

Otras Notas

Concepto Principal

CREATUPROGRAMAONLINE

¿CUÁL ES EL PROBLEMA QUE SOLUCIONAS?

¿CUÁL ES LA SOLUCIÓN QUE OFRECES?

¿CUÁL ES EL NICHOS DE TU PRODUCTO?

Propuesta De Valor

CREATUPROGRAMAONLINE

¿POR QUÉ LOS CLIENTES VAN A COMPRARTE?

¿CUÁL ES LA VENTAJA COMPETITIVA DE TU PRODUCTO?

¿QUÉ OFRECES DIFERENTE A OTRAS OFERTAS DISPONIBLES?

¿CUÁLES SON LOS PUNTOS DESTACADOS DE TU PRODUCTO?

Cliente Ideal

CREATUPROGRAMAONLINE

HOJA 1 DE 2

EDAD PROMEDIO DEL CLIENTE:

¿DÓNDE VIVE?

¿QUÉ REDES SOCIALES UTILIZA?

¿QUÉ MARCAS PREFIERE?

¿QUÉ SITIO WEB VISITA?

¿QUÉ TIPO DE PERSONA ES?

¿QUÉ MEDIOS CONSUME?

Cliente Ideal

CREATUPROGRAMAONLINE

HOJA 2 DE 2

ESTATUS FAMILIAR:

¿QUÉ TEMAS LO CAUTIVAN?

¿CUÁLES SON SUS PASATIEMPOS?

¿QUÉ COSAS LE PREOCUPAN?

¿QUÉ METAS O ASPIRACIONES TIENE?

Voz De La Marca

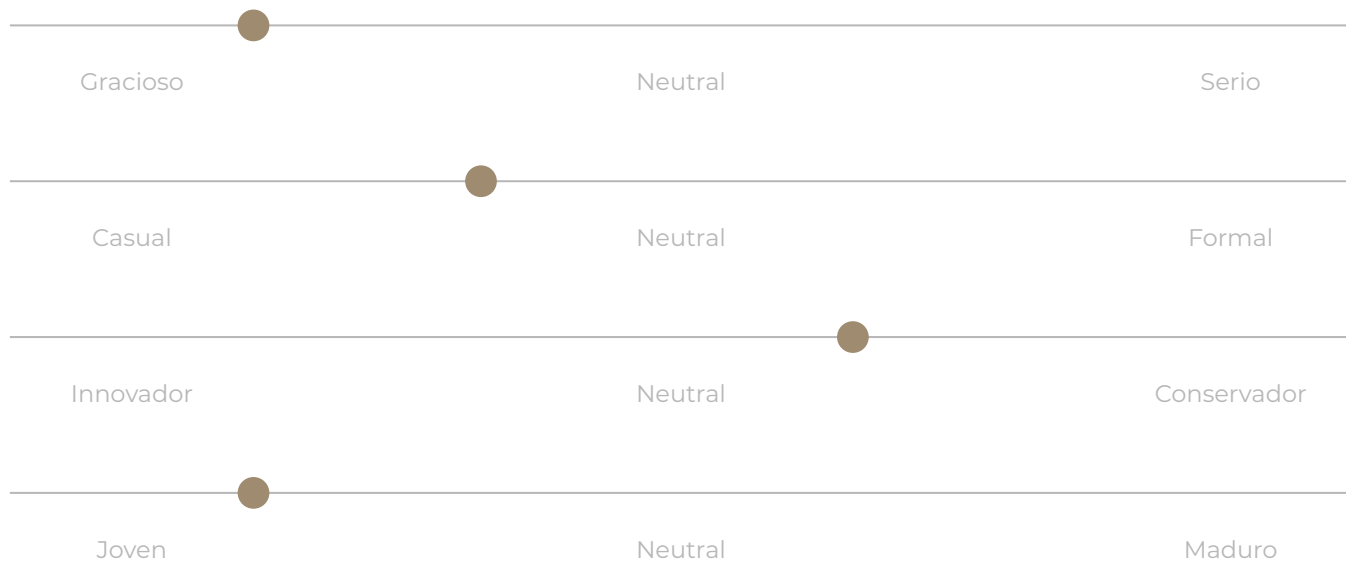
CREA TU PROGRAMA ONLINE

La voz de la marca es el tono con que hablas y presentas tu oferta a prospectos y clientes en las redes sociales y en toda la estrategia de mercadeo. Encontrar la voz de la marca te ayuda a conectar mejor con tu audiencia y ganarte su confianza.

PERSONALIDAD DE LA MARCA:

VOCABULARIO DE LA MARCA:

TONO DE LA MARCA:



Visión General

CREA TU PROGRAMA ONLINE

HOJA 1 DE 2

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Breve Descripción

LA EMPRESA VA A VENDER:

Productos físicos

Productos digitales

Servicios por una tarifa fija

Servicios por hora

LA EMPRESA LE VA A VENDER A:

Consumidores

Otros Negocios

EL ALCANCE DEL NEGOCIO ES:

Mayormente local

Mayormente internacional

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA:

Postal

Sitio Web

Visión General

CREA TU PROGRAMA ONLINE

HOJA 2 DE 2

INFORMACIÓN DE CONTACTO

INFORMACIÓN BANCARIA

REDES SOCIALES:

LISTAS DE SUSCRIPTORES:

PASOS PARA ARRANCAR:

Estrategia General

CREA TU PROGRAMA ONLINE

DESCRIBE A TU CLIENTE IDEAL

¿QUÉ PROBLEMA RESUELVES?

¿CUÁL ES LA SOLUCIÓN QUE OFRECES?

¿CUÁL ES TU VENTAJA COMPETITIVA?

MENSAJE DE ELEVADOR:

Plan De Negocio

CREA TU PROGRAMA ONLINE

Problema

La Solución

Metricas Claves

Proposición De Valor

Ventaja Competitiva

Mecanismo De Venta

Segmento Del Mercado (Nicho)

Proyecciones De Ventas

Fuentes De Ingreso

Posicionamiento



Define el posicionamiento de tu producto comparado con la competencia.

Competencia

3 COMPETIDORES PRINCIPALES

--

--

--

¿CUÁL ES SU OFERTA

--

--

--

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Fortalezas

--	--

ESTRATEGIA PARA LLEGAR A LOS CLIENTES

--

PRECIO PROMEDIO DE LA COMPETENCIA

--

Delineando La Metodología

B

FASE III

7 a. b. c.	8 a. b. c.	9 a. b. c.
---------------------	---------------------	---------------------

FASE II

6 a. b. c.	5 a. b. c.	4 a. b. c.
---------------------	---------------------	---------------------

FASE I

1 a. b. c.	2 a. b. c.	3 a. b. c.
---------------------	---------------------	---------------------

A

To-Do List

CREA TU PROGRAMA ONLINE

Fecha:

DESCRIPCIÓN	FECHA
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

OTRAS NOTAS

Estableciendo Metas

CREA TU PROGRAMA ONLINE

Lo Que Quieres Lograr:

Los Pasos Que Hay Que Completar:

La Inversión Financiera:

Acciones Que Hay Que Tomar:

Posibles Obstaculos:

Midiendo El Progreso:

Planificando Metas

CREA TU PROGRAMA ONLINE

LA META

LA ESTRATEGIA

LOS PASOS

-

-

-

-

-

-

-

-

NOTAS

Lista De Tareas

CREA TU PROGRAMA ONLINE

01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

Otras:

