



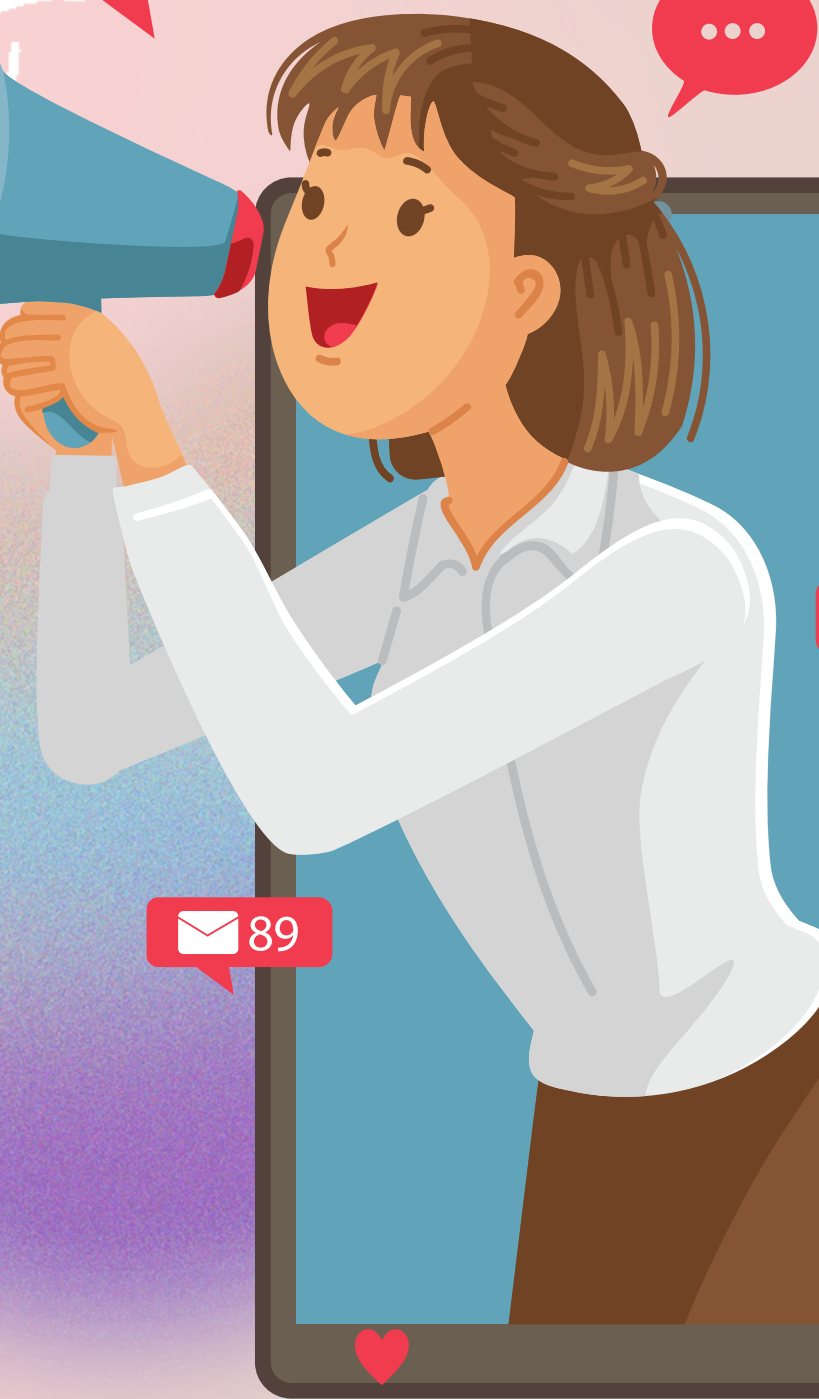
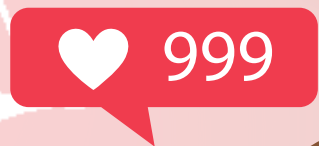
***ANÁLISIS DEL  
MERCADO***



***ELEMENTO  
DIFERENCIADOR***

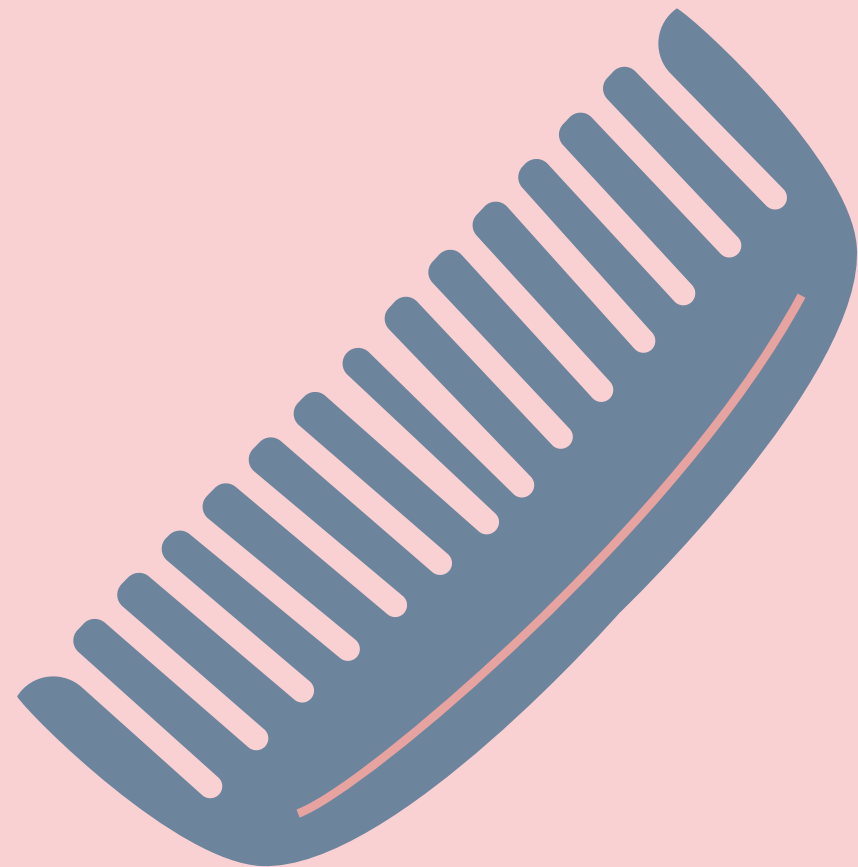


***PUBLICIDAD***



# PUBLICIDAD

**SE QUEJARÍAN SI NO LOGRAN  
VENDER UNA PEINILLA EN UN  
PUEBLO DE CALVOS ??**



# DEBEMOS ANALIZAR NUESTRO MERCADO Y SU TEMPORALIDAD



**PARA NO VENDER EN TIEMPOS NO ADECUADOS**

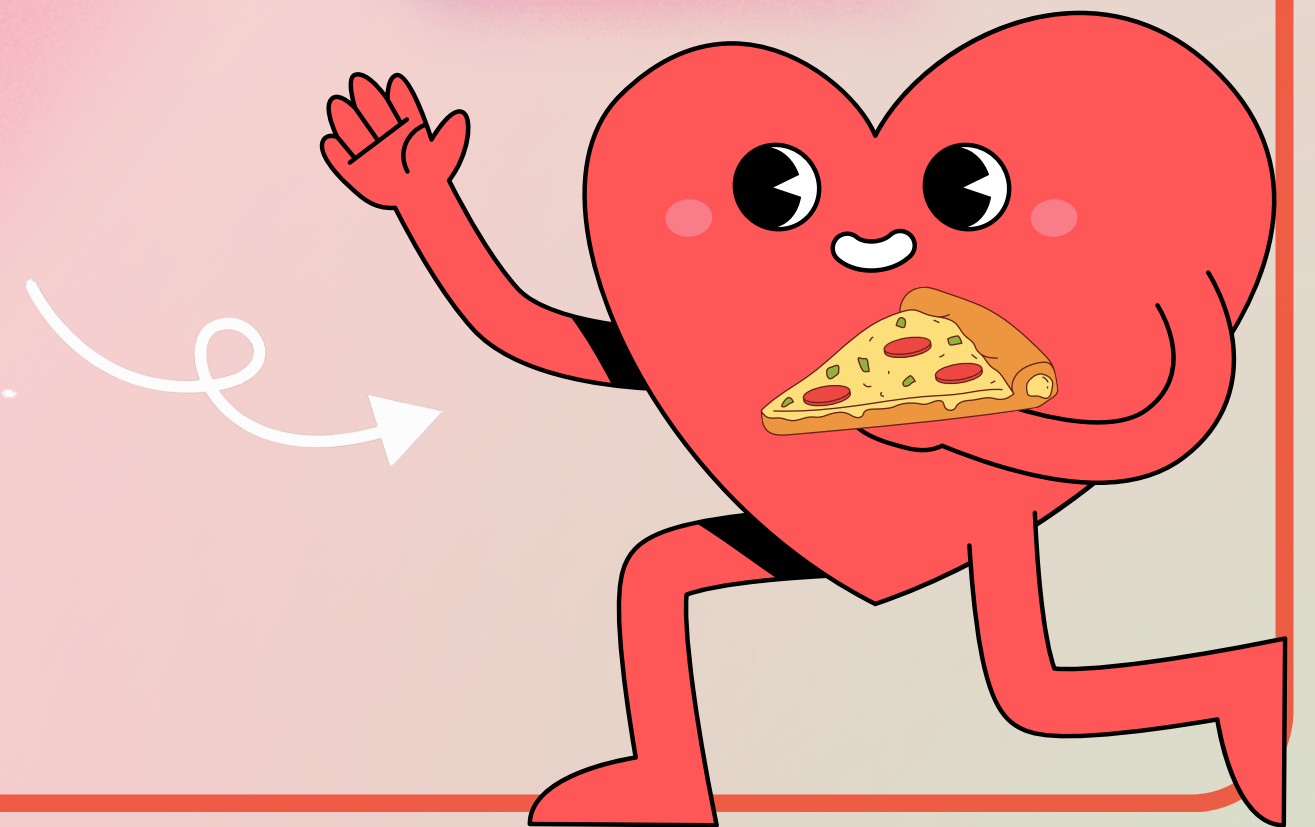


**UNA VEZ QUE  
ENTENDEMOS NUESTRO  
MERCADO PODEMOS  
ACTUAR SOBRE EL**

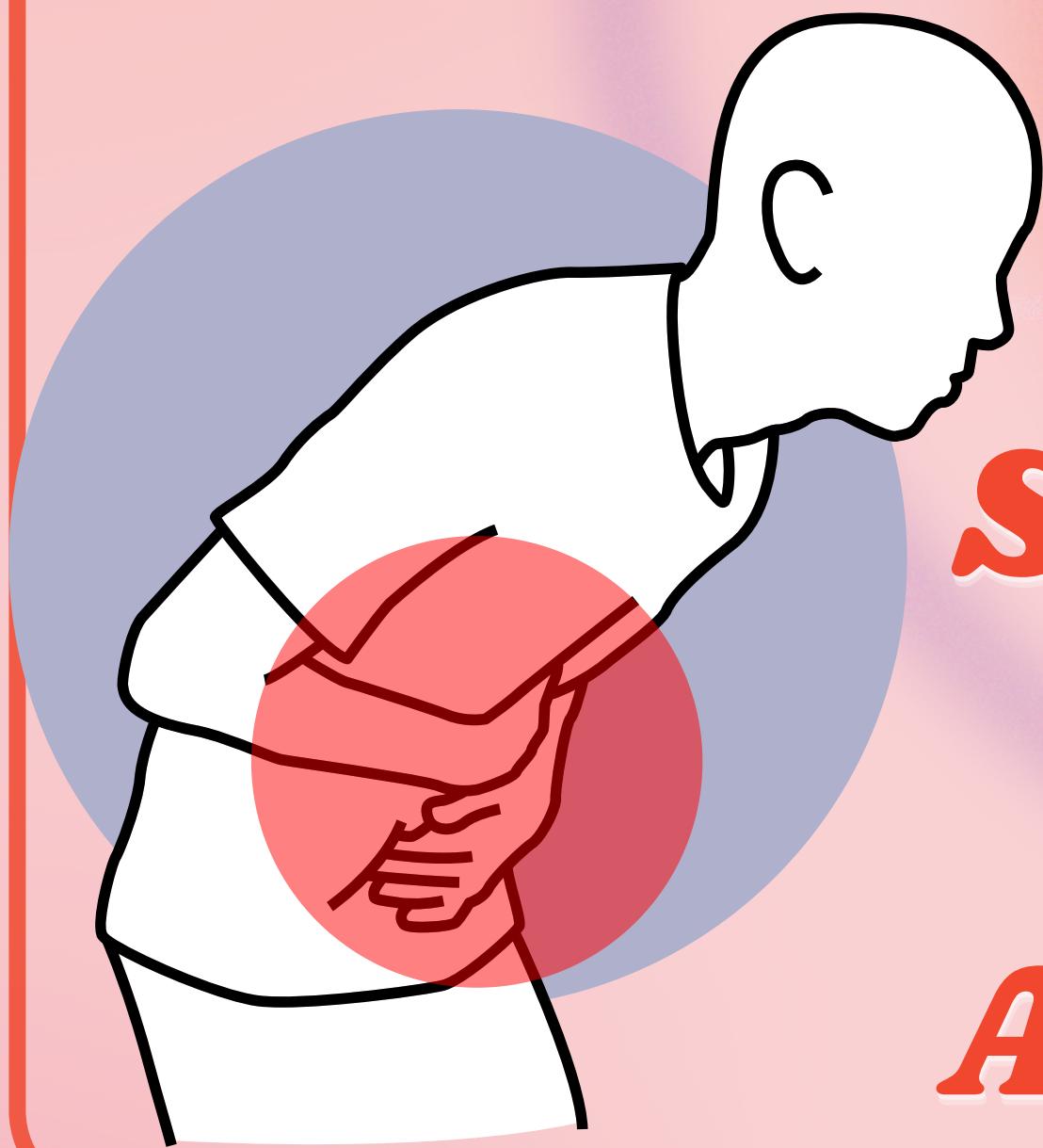
**SI NO HAY EMOCIONES**

***NO HAY VENTAS***

**NO LO OLVIDEN**



# ***PUNTOS DE DOLOR***



***SON LOS SENTIMIENTOS  
QUE HACEN QUE LA  
GENTE TOMÉ UNA  
ACCIÓN DE COMPRA O NO***

# SE VENDE SOLUCIONES NO PRODUCTOS



PANTALÓN DE  
PURO ALGODÓN,  
TODAS LAS TALLAS,  
TODOS LOS  
COLORES



COMODOS PARA  
CUALQUIER  
OCASIÓN,  
NO PESAN,  
100% AESTHETIC



# CHAT GPT

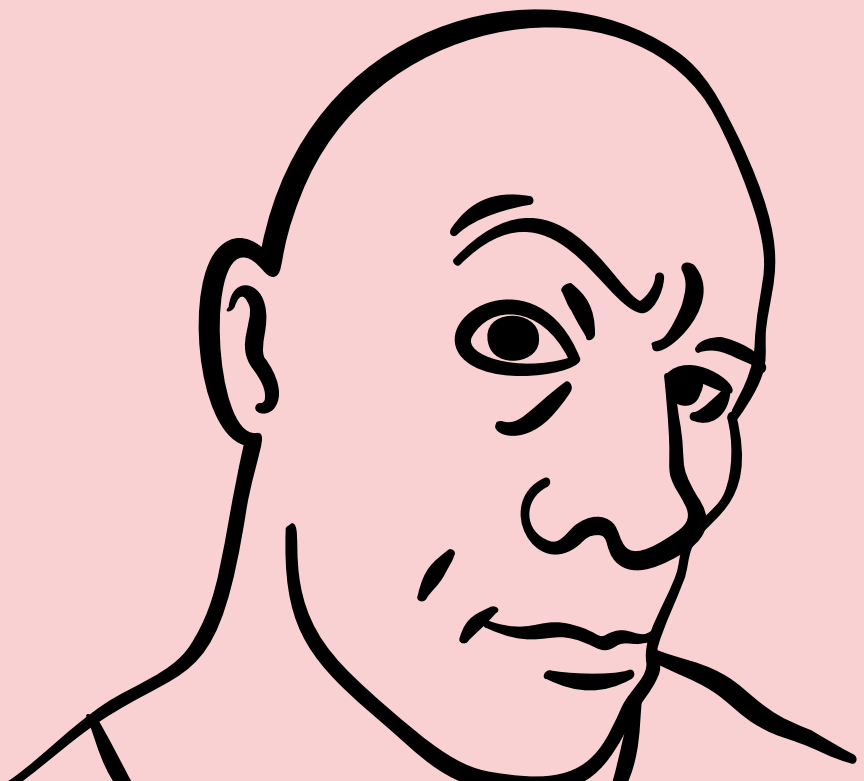
ESCRIBIR EN CHAT GPT:

“Eres un copy profesional persuasivo,  
dime los puntos de dolor de un cliente  
de ...”

**Identifiquen los puntos de  
dolor**



**UNA VEZ QUE ENTENDEMOS  
LOS PUNTOS DE DOLOR  
DEBEMOS DESCRIBIR A  
NUESTROS CLIENTES  
POTENCIALES**



# CLIENTES POTENCIALES

**Escribir como sería el o la  
cliente IDEAL de mi producto o  
servicio en primera persona.**

