

MODELO CVB CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS

Relaciona las características que más se destacan de tu producto, menciona luego las ventajas y piensa en las objeciones de los clientes que no han llevado tus productos o servicios. Esto te ayudará a plantear una estrategia para resolver objeciones.

CARACTERÍSTICA: describe las condiciones del producto o servicio, como sus componentes, atributos, cualidades entre otros.

VENTAJA: lo que diferencia tu producto o servicio de otros productos o servicios similares.

BENEFICIOS: son las características y/o ventajas que se adaptan y enfocan a tu cliente en particular. Piensa en los tipos de clientes que conoces y en las posibles preguntas antes de indicar el beneficio:

¿Para quién es el producto? _____

¿Cómo encontrarás los beneficios en tu cliente? _____

¿Cómo puedes cambiar tu estrategia para encontrar los beneficios de tu producto?

¿Cómo generas el empuje emocional que requiere el cliente para que compre tu producto? _____

RECUERDA SER BREVE Y CLARO.