

<b>Problema</b>  <i>¿Qué problema estas resolviendo?</i>  <i>¿Qué deseo estas satisfaciendo?</i>		<b>Discurso de Elevador</b>  <i>En una oración poderosa combina el problema, audiencia, solución y diferenciación.</i>	<b>Solución</b>  <i>¿Cómo resolverás el problema?</i>  <i>¿Qué es valioso para tu audiencia?</i>	
<b>Audiencia</b>  <i>¿A quién atiendes?</i>  <i>¿Quiénes son tus clientes más importantes?</i>  <i>¿Cuáles son las cualidades que los definen?</i>	<b>Canales</b>  <i>¿Cómo quiere ser alcanzada esta audiencia?</i>  <i>¿En dónde están actualmente?</i>  <i>¿Cómo los encontrarás?</i>	<b>Métricas Clave</b>  <i>¿Cómo medirás para determinar que ESTA audiencia tiene ESTE problema y busca ESTA solución?</i>	<b>Diferenciador</b>  <i>¿Qué diferencia/hace único a tu solución?</i>	<b>Ganancias</b>  <i>¿Qué les venderás?</i>  <i>¿Cuánto costará?</i>
<b>Costos</b>  <i>¿Qué necesitas para hacer el negocio?</i>  <i>¿Qué se necesita de afuera para que se haga el negocio?</i>		<b>Potenciadores del negocio</b>  <i>¿Qué ventaja inteligente tienes sobre la competencia?</i>  <i>¿Tu solución es fácil de copiar?</i>		<b>Ajuste Personal</b>  <i>¿Te gusta el negocio?</i>  <i>¿Es el tipo de cliente/responsabilidad/estilo que buscas?</i>  <i>¿Te fastidia o te apasiona pensar en este negocio?</i>

<b>Problema</b>		<b>Discurso de Elevador</b>	<b>Solución</b>	
<b>Audiencia</b>	<b>Canales</b>	<b>Métricas Clave</b>	<b>Diferenciador</b>	<b>Ganancias</b>
<b>Costos</b>		<b>Potenciadores del negocio</b>		<b>Ajuste Personal</b>