



Cuaderno de trabajo para el curso:
“Cómo hacer manualidades en foamy que se venden”

Regla de Oro #2: Descubre tu nicho adecuado

TAREA: Pregunta a ti misma

1. ¿Mi cliente potencial está motivado por la frustración, la urgencia o la pasión irracional?

2. ¿Mi cliente potencial busca proactivamente soluciones?

3. ¿Mi cliente potencial tiene pocas o ninguna percepción de las opciones existentes para resolver su problema?