



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

**Regla de Oro #4: El buen mercadeo se basa en la buena venta**

**TAREA: Mercadeo para generar acción**

**1. ¿Qué podría ofrecer gratis para conseguir que los clientes potenciales se interesen en conseguir mis productos o servicios?**

**2. ¿Cuáles son las palabras o frases con poder emocional que mis clientes potenciales están usando en sus propias cabezas y que puedo empezar a usar yo también para comunicarme con ellos?**

**3. Define un proceso que en última instancia, venda, quite el riesgo y lleve a construir poco a poco una relación con un cliente potencial.**