

EXPLICACIÓN DEL RETO, SOLUCIÓN Y PROTOTIPO

FICHA DE MARKETING



NECESIDAD

- ¿Qué necesidad/problema cubre la propuesta?
- ¿A qué perfil de usuarios está destinada?
- ¿Qué importancia tiene esta necesidad para el destinatario potencial de vuestra solución?
- ¿Cuáles han sido los hallazgos clave de vuestra investigación?



APROXIMACIÓN A LA SOLUCIÓN

- ¿Cuál es vuestra solución?
- ¿De qué manera resolvéis el problema?
- ¿Cuáles han sido los primeros resultados de su testeo o puesta en marcha?
- ¿Cómo ofrecéis vuestra solución a los destinatarios?
- ¿Cómo conseguís que sea una propuesta sostenible?



BENEFICIOS

- ¿Qué beneficios concretos aporta vuestra propuesta?
- ¿Cómo funciona? Mostrad y explicad el prototipo.
- ¿Qué mejora ofrece vuestra solución respecto a la manera como se ha cubierto esta necesidad hasta ahora?



COLABORACIÓN

- ¿Con qué otros agentes pensáis contar para hacerla posible?
- ¿Quiénes son vuestros aliados?, ¿Qué hacen? ¿Qué aportan?



GANCHO

- ¿Cuál es vuestro mensaje clave?
- ¿Habéis sintetizado el concepto de vuestra iniciativa en un eslogan?

EXPLICACIÓN DEL RETO, SOLUCIÓN Y PROTOTIPO

FICHA DE MARKETING



NECESIDAD



**APROXIMACIÓN
A LA SOLUCIÓN**



BENEFICIOS



COLABORACIÓN



GANCHO