

LA CARNADA

Listar los problemas que tu prospecto perfecto está consciente que tiene

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

Para cada uno de estas problemas que cree tener, ¿qué necesita para solucionarlos?

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

¿Qué podrías crear o dar para ayudar a tu prospecto a solucionar estos problemas en poco tiempo?

Ponlos en orden de importancia.

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

