**Validación Oferta**

Recuerda, más contenido no tiene que ser extenso, tiene que ser eficaz, cuanto más al grano y directo mejor.

Tu cliente necesita el camino más rápido a sus resultados.

1. **Describe la situación actual de tu cliente.**
2. **¿Cuál es el coste de quedarse donde están ahora mismo? (Financiero, emocional, tiempo…)**
3. **¿Cuál es su objetivo número uno que quieren conseguir en su vida?**
4. **¿Cuales son los 3-5 pasos necesarios que tienes que enseñarles para que lleguen a su objetivo? (Estos serán los elementos principales de tu oferta)**
5. **¿Cuánto vale para ellos lograr estos resultados que desean?**
6. **¿Cuánto puedes cobrar, que sea justo, y a la vez un precio alto, por esta oferta?**
7. **En una frase, describe lo que haces para tus clientes de manera que tenga sentido en una sola frase.**