



# Estrategia de Diversificación

1

**¿Cuál es el objetivo de tu estrategia de diversificación? (Puedes marcar varias)**

- Conseguir que un mismo cliente realice más de una compra en tu negocio  
*(Si eliges esta opción responde las preguntas 2 -7)*
- Conseguir llegar a un mercado mayor de clientes dentro de tu target o cliente ideal  
*(Si eliges esta opción haz los ejercicios 8 - 9)*
- Conseguir llegar a un nuevo cliente ideal  
*(Si eliges esta opción haz los ejercicios 10 - 12)*



2

**Analiza qué productos y servicios te gustaría incluir en tu centro que sean de valor para tu cliente ideal.**



**3**

**Describe las necesidades y preocupaciones de tus pacientes.**

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the response to the prompt above.



**4**

**Escribe cómo puedes solventar cada necesidad y preocupación de tus pacientes con varios productos y servicios complementarios.**

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the response to the instruction above.



**5**

**Describe cómo empaquetarás esos productos y servicios para ofrecer un PAQUETE PREMIUM que sea atractivo para tu cliente y que consiga que tus pacientes se comprometan con tu negocio y estén a largo plazo contigo y con tu empresa.**



**6**

**Describe cómo crearías un modelo de suscripción mensual para que tus pacientes paguen mes a mes en tu negocio, mientras cubres sus necesidades visuales.**



**7**

**Analiza todo lo que un único paciente podrá adquirir en tu centro tras la incorporación de estos nuevos productos y servicios. Esto es el potencial de compra.**



8

**¿Buscas abrirte a un mercado mayor mediante la apertura de un nuevo establecimiento o mediante la creación de fuentes de ingreso digitales?**

9

**¿Qué productos digitales crearías para vender a tus pacientes mediante página web?**



10

**Define el nuevo cliente ideal al que vas a dirigirte.**

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the answer to step 10.



11

**Describe las necesidades y preocupaciones de tu nuevo cliente ideal.**



**12**

**Analiza qué productos, servicios, formaciones o productos digitales ayudaría a tu nuevo cliente ideal a solventar sus necesidades y preocupaciones.**

Empty rectangular box for notes or analysis.