



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.

Empty rectangular box for writing.



4

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



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.