

# INGENIERÍA DE MENSAJES



CÁPSULA # 2

## ENTENDER EL PÚBLICO

### 1 ¿QUIÉN ES?

PERFIL PROFESIONAL, NIVEL ACADÉMICO, CONOCIMIENTO DEL TEMA.

### 2 ¿CÓMO LE HABLO?

USO TERMINOS TÉCNICOS, COLOQUIAL, TUTEO, USTEO.

### 3 ¿QUÉ ESPERA DE MI?

IDENTIFICO EL INTERÉS DE MI CLIENTE FRENTE A NUESTRA ACCIÓN COMUNICATIVA.

### 4 ¿QUÉ HACE CON LA INFORMACIÓN?

DEFINO SI ES UN TOMADOR DE DECISIÓN, UN INTERMEDIADOR O UN CURIOSO.

## PREGUNTAS PARA ENTENDER EL MUNDO

¿QUÉ? BENEFICIO PARA EL PÚBLICO

¿CÓMO? ACCIONES PARA LLEGAR AL BENEFICIO

¿POR QUÉ? PROBLEMA QUE RESUELVO

¿PARA QUÉ? PASA CUANDO RESUELVO EL PROBLEMA

¿QUIÉN? PARTICIPANTES, ALIADOS, EQUIPO

¿CUÁNDO? TIEMPO

¿DÓNDE? LUGARES

¿CUÁNTO? CIFRAS

## METODOLOGÍA

PÚBLICO

OBJETIVO : SE CONVIERTE EN LLAMADO A LA ACCIÓN

¿QUÉ? BENEFICIO PARA EL PÚBLICO

RESPUESTAS PREGUNTA

RESPUESTAS PREGUNTA

RESPUESTAS PREGUNTA

RESUMEN

LLAMADO A LA ACCIÓN

MÁS INFORMACIÓN EN:

 MAOCOACH

 MAOCOACH

 3002294872

 MAOCOACHI@GMAIL.COM