Nombre del emprendimiento:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nombre del emprendedor o emprendedores: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| **Bloque cuatro del Modelo Canvas** |
| 1. ¿**Cómo capta o atrae** nuevos clientes para su negocio? En caso que tenga idea de negocio, explique cómo lo planea hacer y si esa captación es en frío, pasiva o en caliente. Puede planear varias formas a la vez.
 |
|  |
| 1. ¿**Cómo fideliza** sus clientes actuales en su negocio? En caso que tenga idea de negocio, explique cómo lo planea hacer. Apóyese en las estrategias propuestas en la guía, y proponga nuevas si así lo desea.
 |
|  |
| 1. ¿**Cómo estimula a sus clientes** para que adquieran más de sus productos? En caso que tenga idea de negocio, explique cómo lo planea hacer. Apóyese en las estrategias propuestas en la guía, y proponga nuevas si así lo desea.
 |
|  |

|  |
| --- |
| **Comunicación asertiva** |
| 1. Comparta una experiencia donde tuvo que practicar la comunicación asertiva con clientes y describa el por qué, desde las pautas dadas en la guía. En caso que su emprendimiento no haya iniciado, apóyese en una experiencia vivida usted como cliente.
 |
|  |