

Determinar la propuesta de valor. Esta es la acciones a tomar en cuenta para ello: debemos conocer el mercado objetivo, esto incluye los clientes que compren nuestros productos o adquieran nuestros servicios. También tenemos que definir los canales de distribución (online, físico).

Conocer nuestras alianzas estratégicas con los proveedores de nuestros productos.

Definir la ventaja competitiva que nos hará vender más que nuestra competencia.

Y por último una de las más importantes también sería determinar el precio de nuestros productos y servicios para llegar así de una mejor forma a los clientes.