

PROBLEMA-SOLUCIÓN



Como te decía en los vídeos del módulo, si quieres atraer la atención de tu audiencia comienza argumentando el problema para que después de examinarlo con detalle les parezca aún más interesante su solución. Te recomiendo que no trates de vender tu servicio, producto o idea, si es que tu comunicación tiene ese objetivo, sin explicar **qué «problema» va a resolver tu «solución».**

En este ejercicio te voy a pedir que utilices el patrón problema-solución para ordenar tu discurso de modo que no solo sea bien entendido por tu audiencia, sino que le resulte persuasivo y fascinante. Ya te he explicado en qué consiste cada una de las partes de este patrón en los vídeos ¡es hora de ponerlo en práctica!

- **Problema**
- **Antecedentes**
- **Consecuencias**
- **Alternativas**
- **Solución**
- **Beneficio extra**
- **Llamada a la acción**

¿Te ha resultado fácil seguir el patrón? Te puedo asegurar que si lo sigues conseguirás aportar valor a tu discurso.

Por último, tal y como te aconsejaba, te propongo que veas el vídeo de **Jane Chen** para que puedas identificar todas las fases del patrón problema-solución. Son muy fáciles de reconocer en el siguiente vídeo.

