

Círculo dorado conlootiza

¿Cómo usar el Golden Circle?

Para redactar el propósito de tu empresa usando el Círculo de Oro sigue las siguientes recomendaciones y define:

1. ¿Qué?

Describe o define: ¿qué vendes?, ¿cuál es tu producto o servicio?

2. ¿Cómo lo haces?

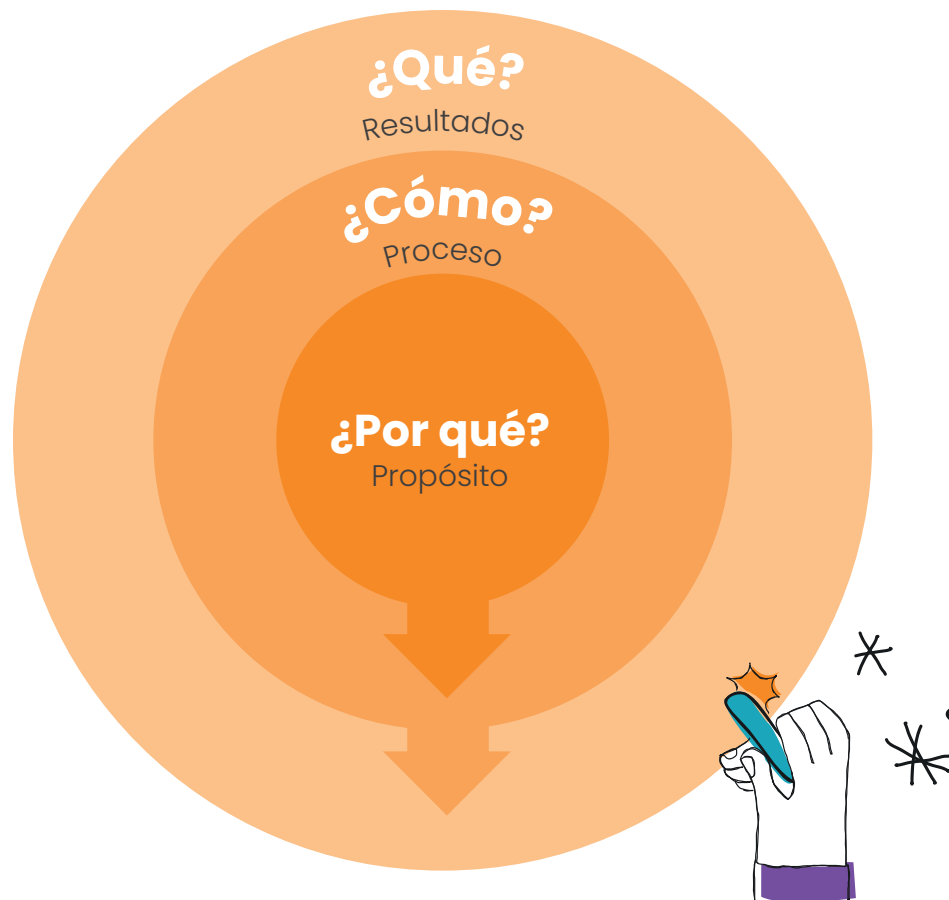
No describas el proceso de desarrollo de un producto o servicio, sino *cómo logras cumplir tu propuesta de valor*. ¿Qué haces que impulsa o apoya se cumpla tu diferenciador?

3. ¿Por qué lo haces?

Define la *razón de ser* de tu empresa o de tus productos o servicios. ¿Qué fue lo que te impulsó a crear tu empresa o te movió para desarrollar un nuevo producto o servicio?

4. Oración

Una vez que tengas los tres bloques definidos, pasarás a crear una oración que refleje tu propósito.



¿Qué? ¿qué vendes?, ¿cuál es tu producto o servicio?



¿Cómo? ¿Qué haces que impulsa o apoya se cumpla tu diferenciador?

Por ejemplo; si tuvieses un restaurante, podrías decir que lo haces seleccionando los mejores ingredientes y trabajando con un equipo de chefs apasionados por los sabores inigualables.



¿Por qué? ¿Qué fue lo que te impulsó a crear tu empresa o te movió para desarrollar un nuevo producto o servicio?

Por ejemplo: transformar los métodos de ahorro familiar, impulsar el cuidado ambiental, transformar la educación de los niños.



Por ejemplo: "Vendemos pinturas para interiores y ofrecemos productos de la más alta calidad al precio más bajo posible, con una variedad de colores, trato amable y precio más bajo que nuestra competencia. ¿Quieres comprarlo?"

“