Características y beneficios

Una característica es una afirmación en los hechos acerca de su producto o servicio. Un beneficio responde la pregunta: "¿Qué ventaja saca el cliente de esto?" No confíe que sus clientes vayan a conectar los puntos desde las características que usted destaca a los beneficios de los que no se habla. En cambio, comunique claramente el motivo por el que deberían comprar su producto o servicio apoyándose en el resultado final que van a obtener. Resalte los beneficios emocionales o financieros que el cliente recibirá.

Características	**Beneficios**
Ejemplos:	
Preclasifica el correo electrónico basándose en lo que usted sabe y lo que usted ignora	No más desperdiciar el tiempo vadeando un pantano de correo basura.
Una docena de instrumentos esenciales combinados en un paquete compacto	Acceso sencillísimo a una sola herramienta que bastará para la mayoría de las reparaciones
Personal especializado de alto nivel con décadas de experiencia en la industria	No hay que invertir tiempo para acelerar a nuestro equipo técnico
Estados financieros al alcance de un cliqueo	En abrir y cerrar de ojos estará corriendo escenarios para una mejor toma de decisiones