**PLANTILLA DE LA FÓRMULA PAS**

**P - Problema**

Tu objetivo con esta parte de la Fórmula PAS es despertar en la cabeza de tu cliente potencial la idea de que tiene un problema.

Con este paso captarás su atención y le dirás, *oye, sé por lo que estás pasando y quiero ayudarte.*

¿Qué conseguirás con ello? Que él sienta que comprendes cuál es su problema.

Y aunque esto te puede parecer una tontería, en realidad es de vital importancia.

Cuando sientes que una marca o un emprendedor comprende por lo que estás pasando, resulta mucho más fácil contartarle o comprarle a él.

**A - Agitar**

Ahora que tu cliente potencial ya ha evocado el problema que tiene, tu siguiente objetivo es que comprenda hasta qué punto lo es en realidad.

¿Cómo?

Te toca *agitar* dicha situación.

*Agitar una situación* consiste en hacerle ver hasta qué punto ese problema puede magnificarse si no actúa para ponerle remedio.

De hecho, es muy importante que le hagas entender que tiene que actuar ya si quiere evitar esos problemas.

El resultado de tu fórmula dependerá de cómo trabajes la agitación. Cuanta más tensión generes en él, más posibilidades habrá de que actúe.

**S - Solución**

¿Lo último?

Ahora te toca aparecer como su ángel de la guarda y contarle cómo le ayudarás con tu producto o tu servicio a satisfacer ese problema agitada.

Durante las dos etapas anteriores has preparado el terreno y ahora has lanzado a puerta para marcar gol.

Tienes que dejarle ver que el producto o el servicio en el que tú estás vendiendo es justo lo que necesita.

Y que si se lo ofrece es porque es bueno para él, no para ti.

Esta parte es delicada, así que tendrás que reescribirla varias veces hasta conseguir el resultado que esperas.