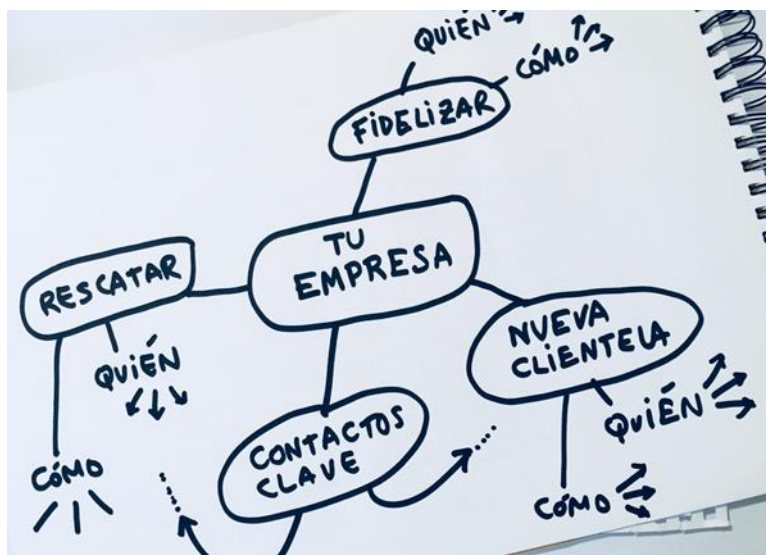


Getxo > MEETING <



Martxoak 26

Produktuen edo zerbitzuen dosierra berrikustea... ziurgabetasuneko garaian

Zer saltzen duzu? Zure publikoak ulertzen al du egiten duzuna azaltzeko erabiltzen duzun hizkuntza? Lehenengo Getxo Meeting Online saioa egin ondoren, zeure buruari hainbat galdera egitera eta ariketa batzuk egitera animatu nahi zaitugu, modu ulergarrian azaldu dezazun zer egiten duzun, zertarako eta norentzat.

1. Zure zerbitzuak azaldu. Zenbat dira? 1? 2? 3? 4? Idatzi itzazu eta honela azaldu:
XXX(e)(r)i laguntzen diot (zerbitzua ordaintzen duena edo erabiltzen duena)
XXX lortzen (zein da onura?)
Honen bitartez: XXX (zer egiten duzu eta nola egiten duzu?)

2. Azaldu iezaiozu norbaiti eta gero galdetu zer ulertu duen. Agian ez duzu informazioen bat eman zuretzat logikoa delako. Ziurtatu zaituz egiten duzuna ahalik eta xehetasun gehien emanaz azaltzen duzula.

3. Osasun-krisiak eragindako oraingo ziurgabetasun-egoeran, aktibo jarraitu nahi al duzu eta zerbitzu jakin batzuk egokitu behar al dituzu? Jarri ezazu arreta zure hartzaile diren erabiltzaileek egoera desberdinetan izan ditzaketan beharizanetan, eta kalkulatu ezazu

erreakzionatzeko eta martxan jartzeko behar duzun gutxieneko denbora. Pentsatu zer premia izan dezakeen zure publikoak honako hiru aldi hauetan:

- Gorria: Konfinamendu-aldia
- Horia: Konfinamenduaren ondoren, ziur asko neurri murriztaile batzuk egongo direnean
- Berdea: Dena normaltasunera itzultzen denean

Zure hartzaile izan ohi diren kolektiboengan jartzen baduzu arreta eta, horrez gain, kontuan hartzen badituzu biztanleriako hainbat talde, nahiz egoerak haiengan izan duen eragina, hobeto jakingo duzu zer behar duten eta nola lagundu ahal diezun. Zerbitzu erabilgarriagoak diseinatzeko balioko dizu.

Hori da hain zuzen ere asmatzeko bidea: beharrizan errealetan oinarritzea, eta ez konponbideetan.