

# Getxo >MEETING<



**22 de septiembre**

**Tendencias: analizar qué está pasando ahora para adelantarse al futuro.**

Septiembre ha llegado y con él las sesiones de Getxo MEETING.

La sesión del 22 de septiembre estuvo dedicada a observar las tendencias de consumo. Porque para predecir el futuro es necesario observar el presente.

Si eres una persona emprendedora o empresaria, necesitas conocer los hábitos de consumo de la sociedad en la que vives, ya que forma parte del comportamiento humano. Saber el punto en el que está la sociedad actual, qué necesita y a qué soluciones está acudiendo, es bueno para poder aprender de ello. Poniendo el foco en analizar tendencias de consumo es más fácil saber cómo te tienes que comunicar con tu público concreto.

Así, es crucial que te fijes en todo eso, aunque sea para hacer justo lo contrario. Hagas lo que hagas, no puedes obviar que las personas consumidoras ven tu empresa como una más. Si adaptas tu forma de comunicar, puedes marcar la diferencia.

Ekonomia-Sustapena / Promoción económica  
Getxo Elkartegia, Ogoño 1, 48930 Getxo (Bizkaia) 944660140  
[getxolan@getxo.eus](mailto:getxolan@getxo.eus) • [www.getxo.eus/es/promocion-economica](http://www.getxo.eus/es/promocion-economica)

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



En la sesión, en pequeños grupos analizamos algunas cuestiones, tendencias de consumo a nivel individual o colectivo (familiar, asociaciones, empresas) en ámbitos como salud, ocio, ...

Salieron asuntos que pueden darte ideas para tu negocio, por lo que también te lanzamos preguntas para que reflexiones:

- Polarización de precios, barato frente a bueno, y cómo van desapareciendo los precios medios del mercado. Bueno o barato, ¿Cuál es tu elección?
- Existe una mayor conciencia por la huella ecológica. ¿Qué hace tu empresa al respecto?
- Mayor acceso a la información, pero también la digitalización hace que haya menos interacciones, con lo que hay un doble efecto: el entorno digital se debe humanizar pero también las interacciones humanas son más apreciadas cuando son positivas. ¿Utilizas un lenguaje cercano en tus textos digitales? ¿Muestras tu capacidad de escucha cuando hablas con tu clientela?
- Previo a contratar un servicio, las personas usuarias contrastan en internet opiniones y comparativas. ¿Cuidas tu reputación online? ¿Tienes Google My Business y te ocupas de que tu clientela satisfecha deje opiniones?
- El arraigo, apreciamos lo cercano y KM0. ¿Muestra tu empresa el valor de la pertenencia o el arraigo como un plus?
- Salud mental y emocional, cada vez mayor conciencia y necesidad de un bienestar integral en personas y organizaciones. ¿Resaltas lo suficiente todo lo que hace tu empresa en favor del bienestar de su clientela?

Esperamos que te haya servido para reflexionar. Nos vemos en la próxima sesión.

