

Getxo >MEETING<



Ekonomia - Sustapena
Promoción económica



23 de mayo

Cuatro pasos para definir tus acciones comerciales de cara al verano.

En el GetxoMEETING del día 23 de mayo nos dimos cuenta del potencial que tiene el verano para aumentar las ventas.

Para eso, conviene definir acciones para atraer. A la hora de conectar con tu público, necesitas pararte a pensar en qué hacer, y sobre todo para quién.

Ekonomia-Sustapena / Promoción económica

Getxo Elkartegia, Ogoño 1, 48930 Getxo (Bizkaia) 944660140

getxolan@getxo.eus • <https://www.getxo.eus/promocion-economica/>

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



Los pasos para definir una acción comercial:

- **Identifica bien tu cliente/a para empatizar con su situación.**
¿Está con el estrés de hacer las maletas? ¿O le toca trabajar en verano y necesita relajarse? Identificarte con su realidad ayudará a que generes contenido con mensajes que conectan con su momento.
- **Piensa en el momento óptimo para lanzar la campaña.** Así podrás hacer un calendario de acciones y preparativos para que no se te haga tarde.
- **Piensa en los problemas concretos que tiene tu público concreto.** De esta forma lograrás acertar mejor con qué proponer para ayudarle a solucionar sus problemas o preocupaciones. O para encontrar a tu cliente allí donde está.
- **Recuerda pasar a la acción.** La creatividad no es solo imaginar ideas, también es llevarlas a cabo. Más vale hacer una idea sencilla que pensar en algo más complejo que se quede en un cajón.
- **Piensa en qué recursos tienes, contactos, posibles colaboraciones que puedas hacer.**

Porque, quizás te parezca un poco pronto para pensar en acciones para aumentar ventas en verano. Pero si no empiezas ya, es probable que se te eche el tempo encima.