

# Getxo >MEETING<



**13 de febrero**  
**Diseña tu plan comercial para el 2025**

En el último encuentro de **GetxoMeeting**, exploramos cómo simplificar la estrategia comercial sin perder efectividad. La clave: un **plan de bolsillo** basado en tres ejes claros:

- ✓ **GET:** ¿Qué clientes queremos lograr?
- ✓ **GROW:** ¿Con quién podemos crecer? ¿A qué clientes actuales podemos vender otros productos o quiénes nos pueden recomendar?
- ✓ **FORGET:** ¿A quién ya no tiene sentido dirigirnos? ¿A qué cliente le tenemos que decir que no?

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



No se trata de hacer más acciones, sino de hacerlas mejor. Para ello, analizamos cómo diseñar estrategias de marketing ultra-personalizadas, basadas en la investigación profunda de nuestro **público objetivo**, las **personas decisoras** y sus **necesidades reales**.

¿Estamos dedicando nuestro esfuerzo comercial a las personas adecuadas? El ejercicio nos permitió afinar nuestras prioridades, definir qué clientes tienen mayor potencial y qué relaciones no debemos seguir forzando.

Antes de nada, plantea objetivos claros: económicos y de posicionamiento de marca.

### **Toma la iniciativa:**

- Valora si un buen perfil de **LinkedIn** puede ayudarte a posicionarte como persona experta y dirigirte a tu público de igual a igual.
- No dejes que tu plan comercial se quede en papel: toma acción enviando emails estratégicos y dando seguimiento a tus contactos clave.

En GetxoMeeting seguimos trabajando en herramientas y metodologías para impulsar negocios de forma práctica y efectiva. ¿Te animas a probar este enfoque en tu estrategia comercial?

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:

