

Getxo >MEETING<



Otsailak 27

Nola egituratu merkataritza-proposamen bat 'bai' gehiago lortzeko

Sarrera

Otsailaren 27an, GetxoMEETING saioan, konfiantza eta fidagarritasuna areagotuko duten merkataritza-proposamenak nola egituratu aztertu genuen, zure bezeroari segurtasunez erabakia hartzen lagunduz.

Proposamen argia eta egituratua diseinatzeak, balioaren pertzepzioa hobetzeaz gain, salmenta ere errazten du. Izan ere, egiten duzunak balioa izateaz gain, balio horietako batzuk hasieratik erakutsi behar dira produktua eros dezaten.

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



Merkataritza-proposamen eraginkor baten egitura

0 urratsa: Elkarrizketa bezeroarekin

Ahal izanez gero, proposamena egin aurretik, funtsezkoa da elkarrizketa bat egitea. Elkarrizketa horretan:

- Bezeroaren benetako beharrak identifikatuko dira.
- Bezeroaren ardurak eta espetkatibak aztertu behar dira (horrek fase guztietan objekzioak arintzen lagunduko dizu).
- Erantzunak berretsi eta birformulatuko dira, elkar ulertzen duzuela ziurtatzeko.

1. urratsa: Proposamena egitea

Bezeroari egiten zaion proposamena modu argi eta ulergarrian egituratu behar da, honako elementu hauek barnean hartuta:

1.- Bezeroak zehaztutako beharrak

- Elkarrizketan identifikatutako funtsezko puntuak azaltzea, bere uste eta espektatibak ulertzen ditugula eta horiekin bat gatzela erakusteko. Erabili berak erabiltzen dituen hitzak, enpatia sortzeko, "neuri ari zait", "hau super pertsonalizatua da" senti dezan.

2. Proposamenaren edukia

- Zerbitzuaren edo produktuaren azalpen zehatza.
- Metodologiaren edo ikuspegiaren deskribapena.
- Egutegia eta, aplikatzen badu, inplementazio-faseak.

3. Onurak

- Proposamenak arazoak nola konponduko dituen edo bezeroaren egoera nola hobetuko duen azaltzea.

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



4.- Proposamen ekonomikoa

- Eskatutako inbertsioaren aurkezpen argia.
- Balioaren justifikazioa onurekin alderatuta.
- Produktua eta aparteko zerbitzuak bereiztea.
- Ordainketa-aukerak.

5.- Amaiera fidagarritasunarekin

- Aurreko bezeroak eta arrakasta-kasuak aipatzea.
- Lekukotza edo aipamen egiaztagarriak sartzea (Google, LinkedIn, etab.).

2. urratsa: Jarraipena

Ez da nahikoa proposamena bidaltzea; gutxieneko jarraipena egin behar da.

- Proposamena bidali ondoren harremanetan jartzea, zalantzak argitzeko.
- Hurrengo urrats argiak ezartzea salmenta ixteko.

Bezeroak dituen eragozpenak eta objektioak ezagutzea aukera ona da gaia bideratzeko eta bermeak emateko, beldurrak arintzeko. Objektioak, ondo ulertuta, interesaren erakusle dira.

Honek guztiak, noski, zure negozio motara, sektorera eta abarretara egokitzeko modukoa izan behar du. Baina ziur zure proposamenari taxu eta egitura hobea emateko eta osoago aurkezteko balio dizula.

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:

