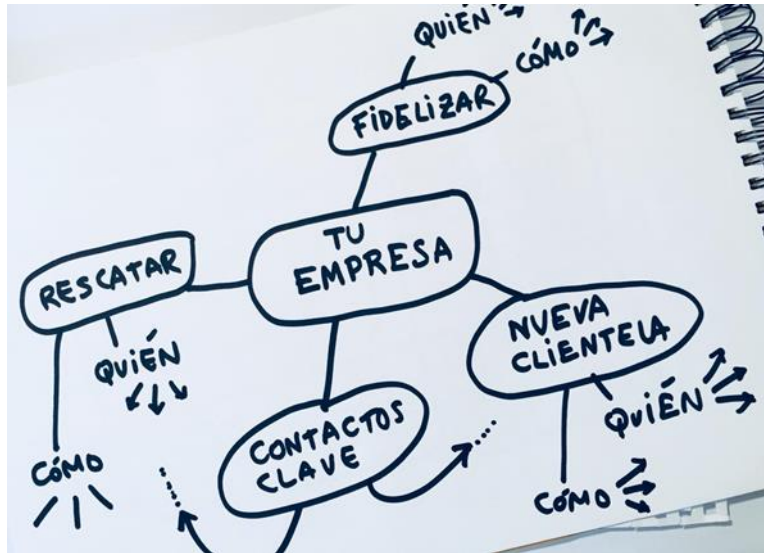


Getxo > MEETING <



26 de marzo

Revisar el dossier de productos o servicios... en tiempos de incertidumbre

¿Qué vendes? ¿Tu público entiende el idioma con el que explicas lo que haces? Después del primer Getxo Meeting Online te invitamos a hacerte una serie de preguntas y ejercicios para facilitarte el trabajo de definir bien, de manera comprensible, qué haces y para qué y quién lo haces.

1. Define tus servicios. ¿Cuántos son? ¿1? ¿2? ¿3? ¿4? Escríbelos y descríbelos de esta forma:
Ayudo a ... (quien paga o quien usa)
A lograr ... (cuál es el beneficio)
Por medio de ... (¿Qué haces? Y ¿cómo lo haces?)

2. Cuéntaselo a alguien y pregúntale qué ha entendido. Quizás estés obviando una información que para ti es tan lógica que no la estés contando. Asegúrate de decir lo que haces aterrizando lo máximo posible.

3. ¿En este escenario de incertidumbre actual -por la crisis sanitaria- deseas seguir en activo y necesitas adaptar ciertos servicios? Céntrate en las necesidades que tu público usuario

pueda tener en las distintas situaciones, y calcula el tiempo de reacción mínimo para ponerte en marcha. Piensa en qué necesidades puede tener tu público durante estas tres etapas:

- Rojo: Época de confinamiento
- Amarillo: Después del confinamiento cuando es probable que haya algunas medidas restrictivas
- Verde: Cuando todo vuelva a una nueva normalidad

Si te centras en los colectivos a los que habitualmente atiendes y además tienes en cuenta distintos segmentos de la población y de qué manera les ha afectado esta situación, podrás pensar mejor qué necesitan y en qué les puedes ayudar. Te servirá para diseñar servicios más útiles.

Partir de las necesidades reales y no de las soluciones, es lo que sirve para acertar.