

Getxo >MEETING<

Maiatzaren 24ko GetxoMEETINGa

Negoioa dibertsifikatzen dut ala espezializatu egin behar dut?

Betiko duda horrek, dibertsifikatu ala espezializatu, badu erantzunik: Kasuan kasu. Baina, zeri lotuta dago? Hortxe dago gakoa. Zeure bezeroak ezagutu behar dituzu, arerioak ezagutu behar dituzu, zure interesak eta beharrezkoak zeintzuk diren hausnartu behar duzu... eta ostean begiratu abantailen eta kontrako arrazoen zerrendari zure enpresa bizitzako une bakoitzean “dibertsifikazio-espezializazio” gune egokira iristeko.

Gauza guztiek dute zerbait aldekoa eta zerbait kontrakoa. Horregatik aurreko saioa berariaz eman genuen hori sakon aztertzen: zer gertatzen da merkatuarekin, gure bezeroekin, bi alderdi horietako bat aukeratzen dugunean.

Ondorio hauek saioan parte hartu zuten pertsonen adierazitakoak dira.

Dibertsifikazioa

Aldeko kontuak

- Zure bezeroak fidelizatzen dituzu.
- Zure bezeroentzat “leihatila bakarraren” efektua eragiten duzu. Zugana jotzen dut, nire hornitzailea zara eta arazoak zuk konponduko didazu.
- Abantailak dibertsifikatzen diren jarduerak zure negozioaren muinarekin lotuta badaude gertatzen dira.

Kontrako kontuak

- Gauza asko egiten dituzu eta azkenean jendeak ez daki zehatz zer egiten duzun.
- Espezializatzen ez bazara negozioaren kontrola gal zenezake gehiegi azpikontratatu behar baduzu.
- Dibertsifikatu egiten baduzu eta helmugako bezeria bera ez bada, halako bi gastatu behar dituzu komunikazioan.
- Hainbeste zerbitzu badituzu, nola kudeatzen duzu denbora?

Zuretzat ona da honako baldintza hauek betetzen badira...

- “Herriko burdindegi bakarra” bazara.
- Krisi garaietan biziraun nahi baduzu.
- Dagoeneko badituzun bezeroak interesatzen bazaizkizu eta eurentzat zu enpresa laguna-arazo konpontzailea bazara.
- Zuk zeuk bestelako zerbitzu osagarri edo lotu batzuk eskain ditzakezu.
- Beste inork asetzen ez dituen beste zerbitzu batzuk badaude eta behar direla ikusten baduzu.

Espezializazioa

Aldeko kontuak

- Besteengandik desberdintzea.
- Urrunago iristea (nazioarteratzea edo, besterik ezean, bidaiatzea).
- Zure fokua kontserbatzen duzu, zure negozioa ondo definituta dago.
- Beti zaude eguneratuta, era iraunkorrean birziklatuta.

Kontrako kontuak

- Merkatua edo aukerak galtzen dituzu.
- Zure hurbileko ingurutik irten behar duzu.
- Zure negozioan sartzen den eta negozio hori baldintzatzen duen kanpoko faktore bat badago, arriskua handiagoa da.
- Zure enpresaren foku edo gune hori sendoegia eta txikiegia bada, perspektiba galtzen da.
- Eguneratuta egoteak ahalegina, denbora eta dirua eskatzen ditu.
- Batzuek ez dakite beste gauza batzuk egiten ere badakigula (nahiz eta gauza jakin baten espezializatuta egon, ezagutzak ditugu).

Zuretzat ona da honako baldintza hauek betetzen badira...

- Hasten ari bazara eta zeure burua besteengandik desberdintzea nahi baduzu.
- Funtzionatzen hasita bazaude eta nola eta nondik mugitzen zaren badakizu - lehiakideak, bezeroak-.
- Lehia oso handia denean (adibidez, auzoan burdindegi asko badaude zuretzat interesgarria izan daiteke tresnerian edo lorezaintzan... espezializatzea).
- Internetek eskaintzen dituen abantailak aprobetxatu nahi badituzu (oso berezia den zerbait saltzen badut, internet bidezko salmenta gakoa izan daiteke).
- "Etorkizunean" hazteko aukera edukitzeko.

Salmentaren prozesuan: zeintzuk dira gogoratu behar direnak...)

Zure negozioa dibertsifikatzen baduzu?

- Eman zure bezeroari bere interesekoak izan daitezkeen beste produktu batzuei buruzko informazioa. Aurrekontu bat igortzerakoan, erantsi katalogoa.
- Zure eta lehiakideen arteko diferentzia moldaerretasuna eta malgutasuna izan daitezke.
- Salmenta bat egin ondoren gogorarazi zure bezeroei hurrengoan beste gauza batzuk egiteko aukera ere badagoela.

Eta espezializatzerakoan?

- Eskaintzetan eta aurrekontuetan, lengoia teknikoa eta egiten duzunaren pedagogia egitearen arteko oreka bilatu behar duzu; ez dugu nahi zure bezeria teknikotasunen artean galtzea.
- Espezialista izatea saltzeko argudio oso ona da, ez da zurea bezalako enpresa askorik egongo.

Ikusten duzun bezala, Getxo MEETING-en aurreko bilerak askotarako eman zuen. Hurrengoan ere gurekin egotea gustatuko litzaiguke.