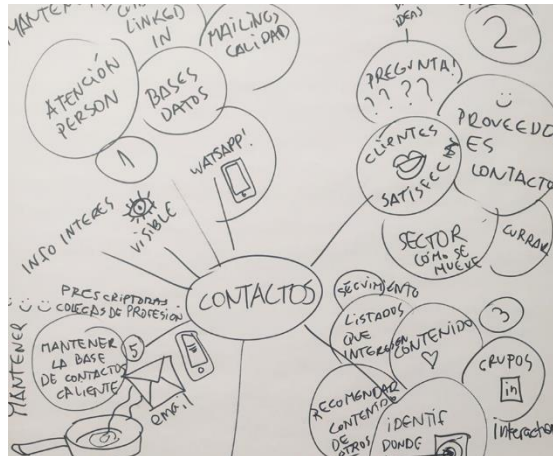


# Getxo > MEETING <



## Getxo MEETING, urriak 3

### Kontaktu profesionalen zure sarea handitzeko gakoak eta trikimailuak.

Zer moduz zure kontaktu-sarea elikatzearena? Batzuek esaten dute gauza bat dela jendea ezagutzea eta beste bat kontaktuak izatea. Beharbada, desberdintasun bakarra da azken kategoria hori, "Kontaktuak", zuk egiten duzuna ezagutzen duten pertsonak direla, eta haiekin elkarriketa bat sortu duzula, bideak, aukerak... irekitzen dituen, zubiak ezartzen dituen, zuk ateak irekitzen dizkiozuna eta pertsona horrek zuri irekitzen dizkizuna.

Horretaz hizketan aritu ginen, kontaktuak bizirik mantentzeko artea sakon arakatu. Saioan zehar atera ziren ideiak modu parte-hartzailean partekatzen ditugu.

Lehendik dauden kontaktuak mantentzea:

- Zer egiten duzun eta azken aldian zertan zauden azaltzea, zer lortu nahi duzun kontatzea. Jendeak laguntzeko joera du.

- LinkedIn zaindu.
- Mailing bat egiten baduzu, kalitatezko edukia izango duena izan dadila, torpedeatu gabe.
- Datu-base bat izatea eta behar bezala erabiltzea.
- WhatsApp erabiltzea kontaktuarekin jarraitzeko.
- Kontaktuen oinarria tenperatura onean mantentzea, hau da, harremanak ez hoztea.
- Inoiz, aspaldidanik harremanetan jartzen ez den bezeroari, interesgarria den abantailaren bat eskaintzea berriz hurbiltzea lortzeko.
- Emailak bidali gauzak kontatuz eta konta diezazkizuten.
- Zure familiak badaki benetan zer egiten duzun? Hasi hortik.

Kontaktu berriak sortzea:

- Ekitaldietara, prestakuntzetara, Getxo MEETING-era joatea; hezur-haragizko ekitaldi guztietara. Elkar ezagutzeak, aurpegia jartzeak, konfiantza-maila 1.000 aldiz handitzen du.
- Zure publikoa non dagoen identifikatzea.
- Egindako kontaktuen jarraipena egitea.
- Beste pertsona batzuen edukia gomendatzea sare sozialetan.
- LinkedIn-eko taldeetan esku hartzea.
- Galderak egitea. Ideiak emango dizkizute.
- Zure enpresa hornitzaileak ere kontaktuak dira.
- Kantitatearen aurrean kalitatea lantzea.
- Lotsa galtzea eta txartela ematea.
- Diskurtsoa aurrez aurreko ekitaldietan ondo prestatuta eramatea.

Bezero gehiago, lankidetzak-sareak, esploratu gabeko bide berriak... Bezeroak gertuko jendearengandik etor daitezke. Beste batzuetan, lan batetik beste lan bat ateratzen da. Zure sareari eta sare-potentzialari buruz pentsatzera gelditzea funtsezkoa da, egoera oso errazetatik zure hurrengo proiektu izarra erator daitekeela ulertzeko.

Horiek izan ziren atera genituen ondorioak, baina gainera 15 pertsona berri baino gehiago eraman zenituen, zure esku dago soilik ezagunak izatea edo batzuk kontaktu bihurtzea. Hemen ere 3 C-ak aplikatu genitzake arrakasta izan dezan: koherentzia, konfiantza eta zuhertasuna.

Hurrengo saiorako izena emango duzu? Freskatu zure motibazioa eta eramanez egindako lana.

Getxo MEETING: saio dinamizatuak Getxoko profesionalentzat eta haien negozioentzat.

Lekua: Getxo Elkartegia (Ogoño kalea 1, 48930 Areeta - Getxo).

Eman ezazu izena emailaz: [getxopro@getxo.eus](mailto:getxopro@getxo.eus) edo deitu 94 466 01 40 zenbakira.