

Getxo >MEETING<



APIRILAREN 12KO GETXOMEETINGA.

Getxo MEETINGen ikasi duguna ekintza komertzialari buruz

Azken Getxo MEETINGeko (2018-04-12) asmoa ekintza komertzialaren gaineko aholkuak trukatzea zen; alabaina, gai sakona zela ikusi genuen, hots, lantzean behin gainditu beharreko oztopoa, baldin eta energia nahikoa izan nahi badugu salmentei aurre egin ahal izateko beharrezkoak diren gogoekin.

Ez bada ekintza komertziala egiten, hori ez bada nahi bezain proaktiboa (eskariak jasotzen dituzu baina ez duzu dei berririk egiten, ez zabilta bisita berriak sortzeko ardura hartzen), izan liteke negozioko beste zenbait alderdi egotea definitzeko.

Hori dela eta, bileran azaleratu ziren bost galdera hauek lagundu ahal dizute horretan pentsatzen eta geldialdi horren benetako arrazoiaren inguruan hausnartzen. Arkatza eta papera hartzera animatzen zaitugu.

1. Zein da une honetako nire egoera nire negozioari dagokionez?
2. Zelan sentitzen naiz nire produktuari/zerbitzuari dagokionez? Ba al dut saltzen dudanarekiko segurtasuna?
3. Zergatik ez nabil benetako ekintza komertziala egiten? Zeren beldur naiz?

Bereziki zerbitzuak saltzen badituzu, noizik behinean berriz galdetu behar diogu geure buruari...

Zer saltzen dut?

Nori?

Zertarako (zein onura eskuratzen dute erostean)?

Begien bistako gauza dela badirudi ere, ziur erantzunak idazten badituzu oraingo egoerari erantzuten dioten zenbait ñabardura gehituko dituzula.

Askotan ez da saltzen enpresa-bizitzak aurrera egiten duen heinean gure pentsaera aldatzen delako...

...negozioa ulertzeko dugun modua

...gure bezeroei gertatzen zaiena ulertzeko dugun modua

...ñabardurak igartzen ditugu merkatuan.

Horregatik guztiagatik, gure zerbitzuak eraldatzen ditugu, eta horren eraginez ez dugu segurtasun nahikorik gure balizko bezeroei aurkezteko.

Normala da lantzean behin zenbait oinarri kolokan jartzea eta, ondorioz, nolabaiteko ziurtasuna galtzea. Hala eta guztiz ere, aurre egin behar zaie beldur horiei eta ekintza komertziala egin (deiak egitea, ekitaldietara joatea, pertsona berriekin batzartzea, etab.), hori baita negozioaren motorra, benetako aukerak eskuratzeko atea zabaltzen diguna. Hori ahaztea, negozioa alde batera uztea da.

Horrez gain, ba al dago produktu bat probatzeko modu hoberik errealitatearekin aurrez aurre jartzea baino? Bilera bakoitza eta bisitaldi komertzial bakoitza gure bezeroei entzuteko eta gure diru-sarrerak areagotzeko aukera bat da.

Hurrengo Getxo MEETINGa apirilaren 26an izango da, 14:30etik 16:30era. Aholkuak trukatzeko eta zure enpresarentzako kontaktu interesgarriak egiteko saio dinamizatuak dira. Doakoa da, eta izena eman beharra dago aldez aurretik, hona hemen horretarako bideak: 944 660 140 eta getxopro@getxo.eus.