

Getxo >MEETING<



**Irailaren 17an
Izan enpatia zure hartzaileekin... baina benetan.**

Azken Getxo MEETINGaren onena, eramateko prest.

Getxo MEETING ezberdina da saio bakoitzean. Gaiengatik eta aldi bakoitzean parte hartzen duten pertsonengatik. Eta azken saioan, gainera, formatuagatik.

- Kalean egon ginen.
- Irudien boterea erabiltzen dugu.
- Eta horretarako, GetxoPhoto nazioarteko jaialdiaren azken edizioko lau obra ikusi genituen.

Zure bezeroen lekuan jartzeko. Haien beharrezane begiratzeko. Benetan zein den jakiteko eta bere buruari, pentsatzen ari den horri, hobeto zuzentzeko.

Helburua: Errazago ikusaraztea zuk eskaintzen duzula dela behar duena.

Saioan zehar hainbat galdera atera ziren mahai gainera. Hemen utziko dizkizugu, ariketa egin ahal izan dezazun. Ez da zehazki saioan egin genuena. Aldiz, material hau eskura izatea erabilgarri suerta dakizuke, saioan egon bazinen nahiz egon ez bazinen.

Bilatu arkatza eta papera. Idatziz jasotzea beti izan ohi da ariketa buruz egitea baino zehatzagoa. Pentsamenduak haizeak eramaten ditu! Idatziz jasotakoa hobeto finkatzen da burmuinean, eta denbora bat igarota berriz ere kontsulta dezakezu.

Ariketa.

Oraingoan jar ezazu fokua erosleengan, faktura igortzen diezun pertsona horietan. Zure erabiltzaileekin bat etor daitezke, edo ez. Batzuetan pertsona ezberdinak izaten dira.

Oraingo zure bezeroak edo lortu nahi dituzunak

Zeintzuk dira benetan?

Zer behar dute?

Zer baloratzen dute gaur egun?

Zein da bizitzaren aurrean duten jarrera?

Nola janztea gustatzen zaie? Berdin da zure negozioa arroparena den edo ez, ziur informazio erabilgarria ematen dizula.

Zein arazo daukate une honetan?

Zer iradokitzen dizu haien gorputz-jarrerak edo haien estiloari buruzko bestelako informazioak bezeroak nortzuk diren eta zer behar duten asmatzeko?

Zer ez dute behar?

Zer falta zaie une honetan? Zer daukate soberan?

Eta beste gai bat.

COVID-19ak baldintzatutako egoeran gaude.

Zer behar dute oraintxe bertan?

Zer sentitzen dute?

Zertan eragiten die honek guztiak?

Baina kontuz! Ahalegindu zeure burua eta zure bezeroak bereizten. Sarri nahasgarria izan daiteke.

Orain pentsatu: zertan lagundu ahal diezu?

Zure bezeroen berri izateko beharra daukazu berriz ere. Jarri zara haiekin harremanetan nola edo hala?

Une hauetan bereziki behar izango duen zerbitzu edo produkturen bat eskainiko diezu? Haien estiloarekin bat datorren modu batean ari zara haiei hitz egiten?

Espero dugu galdera hauek baliagarri suertatuko zaizkizula. Ariketa egiten baduzu, balio ahal izango dizu berrikusteko ea uda aurretik pentsatzen zenuenak eta orain pentsatzen duzunak koherentzia izaten jarraitzen duen edo berrikusi beharreko ekintza-planen bat dagoen.