

Getxo >MEETING<



Ekainaren 18an

Planifikatu urtearen bigarren erdia: hartu eta eramateko merkataritza-plan bat

Jarraitu proposatzen dizkizugun urratsei; lagungarri izan dakizuke 2020. urtea salbatu nahi baduzu -kolokan egon den guztia gorabehera- edo, gutxienez, ondorioak arindu nahi badituzu.

Poltsikoko ekintza-plan bat eramango duzu, azken Getxo MEETINGEAN egin dugunaren arabera. Hartu zure koaderno eta gorde kalitatezko une bat lau pausoak betetzeko.

1. HELBURUAK

/Helburu ekonomiko batzuk markatu (errealistak, hemendik 2020 urtea amaitu artekoak).

/Markatu motibazio/ongizate motako helburu batzuk. (Izan ere, helburu ekonomikoa garrantzitsua da, baina zerbait gehiago egon behar da "kale" ez egiteko).

/Posizionamendu-helburuak (gure marka nola hautesmata nahi dugun).

2. FUNTSEZKO GALDERAK

Pentsa ezazu lau gai hauetan:

Berdin da zure zerbitzuak birbideratu behar izan dituzun ala ez:

/Zer trebetasun hobetu behar dituzu?

/Zer trebetasun dituzu dagoeneko?

/Zein behar ditu gaur egun zuk lan egiten duzun gizartearen sektore horrek?
/Zein aukera zabaltzen ari dira zure sektorean inguruabar horiek direla eta?

3. BEZEROEN ZERRENDA

/Egin ezazu iraganeko zure bezeroen zerrenda bat, noizbait zutaz fidatu direnekin. Edo, agian, bezero zuzena izan ez arren, pentsa ezazu nolabaiteko zure konfiantza duen jendearengan, egiten duzunarengan edo egiten duzun moduarengan konfiantza duena (eta une jakin batean zerbait eros diezazutenak).

/Egin ezazu, halaber, egungo zure bezeroen zerrenda. Pentsa ezazu zer beste produktu edo zerbitzu eskaini zenitzakeen egungo egoera berriak sortu duenaren harira.

4. EKINTZA

/Mezu elektronikoko bat bidal zenezake nola dauden jakiteko?
/Mezu elektronikoko horretan saia zintezke pertsona horiekin bideo-deia egiten, harremanetan jarraitzeko?
/Bideo-dei horretan konfiantzazko espazio bat ezarri ahal izango zenuke haien beharrak eta errealitatea zein diren kontu diezazuten?

Egiten duzunaren arabera, estrategia desberdina izan daitekeela ulertzen da. Helburua erreferentziatzko pertsona horiekin harremanetan jartzea da, behar dutenerako hor zaudela jakin dezaten, eta haien beharrak eta egungo errealitatea ulertzea. Nolabait esateko, orain pertsonak hurbiltasuna eta konfiantzazko jendea behar dute. Ikusarazi hor zaudela. Berreskuratu ezazu komunikazio-haria. Ez ezazu ezer proposatu aurretik egoeraren berri eduki gabe.

4. ZERGATIK HAU GUZTIA

/Merkataritza-plana helburuak eta horietara iristeko moduak ezartzea da.

/Adituek diote askoz errazagoa dela lehenago erosi dizun norbaitek berriro erostea. Bezero berrien bila joatea baino askoz errazagoa da.

/Halaber, egungo bezeroei zerbitzu gehiago eskaintzea errazagoa dela esaten da, beste merkatu-hobi batzuk bilatu behar izatea baino.

/Utzi gauzak nola egin daitezkeen hausnartzeari. Egizu. Sorpresa positibo bat baino gehiago har dezakezu.

/Aurtengoa ez dago galduta. Hemendik uztailaren 15era bitartean egin dezakezun guztiak emaitzak izan ditzake urteko azken hiruhilekoari begira. Erein orain, aurrerago jasotzeko. 2020an ez bada, 2021ean iritsiko da.