

Getxo >MEETING<



Apirilaren 29an

Has zaitez saltzen zuri erostea gustatzen zaizun eran.

Gure salmenta ohiturei buruz hausnartzeko #GetxoMEETING saioan hainbat ariketa egin ditugu:

- 1.- Gaur egun bezeroak nola lortzen ditugun berrikusi. Lehenengo, oraingo bezeroen zerrenda bat egin, eta alboan idatzi nola iritsi diren zugana. Zer ikusi duzu? Agian gehienak ekintza komertzialaz bestelako bide batzuetatik iritsi dira zugana. Baina modu proaktiboan bila ateratzeak badu abantaila bat, bezero hobekin aritzea edo proiektu interesgarriagoak bilatzea kasu.
- 2.- Hausnartu: Zergatik ez zaizu gustatzen saltzea? Zerekin lotzen duzu salmenta irudia? Uste duzu badaudela zure balioekin eta izateko moduekin lotuago dauden saltzeko modu batzuk? Uste duzu saltzearen kontzeptuari buruz dituzun aurreriritziek eragina dutela zugar eta saltzea ekiditera zaramatzatela?
- 3.- Pentsatu azken erosketa esperientzia gogobetegarriari buruz. Zeintzuk dira zu ondo sentitzeko moduko prozesua izatea eragin duten faktoreak? Nola helaraz ditzakezu osagai horiek saltzen duzunean?
- 4.- Egin lan egitea gustatuko litzaizukeen enpresa, erakunde edo pertsonen zerrenda bat, 10 eta 20 bitartekoa. Sartu bertan etorkizunean zure bezero izatea gustatuko litzaizukeenak.

10 bisitatik aukera erreal bat ateratzen dela diote. Dena den, entzuketik eta enpatiatik abiatzen bazara, baliteke aukera horiek bikoiztea.

Zeuk konfiantza gehiago izateko saltzeko modu bat aurkitzea da gakoa.

Oinarriak:

- “Ate hotza berotzea” sare sozialek eskaintzen dituzten aukerei esker.
- Bilera bat adostea zure balizko bezeroak egiten duen hori hobeto ezagutzeko.
- Beharrianak zeintzuk diren entzutea.
- Zure bezeroak behar duen horri buruzko aurrez osatutako ideiarik gabe joatea.
- Irtenbideak ematen hastea soilik benetan ulertu duzunean zer behar duen.
- Aipatu dizuten hori integratuko duten irtenbideak proposatzea.
- Emandako irtenbidearen onurak erakustea.
- Objektzioek interesa erakusten dutela eta esplizituki jorratu gabeko beharrianetan sakontzeko aukerak direla ulertzea.
- Konpromisoa erakustea. Behar duen horrek axola du, eta zure lanaren bidez lagundu egin nahi diozu.
- Aurrekontua amaierarako utzita, zure proposamenaren balioa ulertu denerako.