

Getxo >MEETING<



Martxoaren 4an Zure negozioa bizirik dago. Zure negozio eredua ere bai.

Getxo MEETINGen martxoaren 4ko saioan landutakoaren zenbait gako:

Olsterwalderren Canvasa zure negozioak dituen atalak islatzeko balio duen txantiloia da. Atal horiek aldakorrek dira eta elkarren arteko erlazioa daukate. Oso ezaguna da, simple bihurtzen duelako oso konplexua dirudien zerbait.

Hasierako negozio eredua islatzeko edo denboraren eraginez nahiz kanpoko eraginen ondorioz drastikoki nola aldatu den berrikusteko balio du.

Negozio batek berezko bizia dauka. Askotan, gu konturatu gabe hazten da; izan ere, egunero ikusteak perspektiba galarazten digu. Noizbehinka bezeroak iristen hasten dira hasieran planifikatuz bestelako salmenta kanaletatik, edo konturatzen gara, atal ezberdinak bete izanari esker, gairen batean koherentzia falta dela: Imajinatu diru-sarrera gehien sorrarazten dizkizun bezero mota inondik inora ere ez dela azaltzen komunikazio estrategian.

Hori dela eta, tarteka negozio eredua berrikustea jardunbide egokia da. Izan ere, zure eguneroko ekintzen koherentziaz konturatzeko balio du. Baita zure negozioa nola eta norantz eboluzionatzen ari den ulertzeko ere.

Irudian atal ezberdinen laburpena dago jasota, landu beharreko gai bakoitzerako giltzarri diren galderekin.

Ulertu behar da atal ezberdinen artean loturaren bat egon behar dela. Irudikatu, beraz, panel hau atzealdetik kablez jositako zirkuitua dela. Zure balio proposamena (1) lerrokatuta egon behar da zure bezeroekin (3). Aldi berean, azken hori jendeak zu ezagutzeko balio duten kanaletan (5) islatu behar da.

Modu berean, zure baliabide gakoak (1) koherenteak izan behar dira zure balio proposamenarekin (4) eta agian hortxe antzeman ahal izango dituzu zure bezeroekin harremantzeko duzun era alda ditzaketen gauza interesgarriak (6). Adibide bat: zure baliabide gakoan (1) artean kalitate handiko bideo ekipo bat dago, eta zure gaitasunen artean, kamerari hitz egiteko trebetasuna. Baina agian ez zabilta hori erabiltzen bezeroekin (6) harremantzeko, eta, beraz, zure hartzaileak (5) erakartzeko aukera bat galtzen ari zara.

Batzuetan, zenbait jarduera gakoak (2) ez dituzte diru-sarrerak (8) eragiten, doan egiten direlako, salmentako edo salmenta osteko estrategiaren parte dira eta. Baina, nork dio etorkizunean ez direnik pasako kostu bat (9) izatetik diru-sarrera (8) izatera? Izan ere, zure bezeroak (3) ordaintzeko prest egongo diren zerbitzua bihurtu dezakezu.

Esan bezala, zure enpresa zuhaitz baten antzekoa da. Izaki biziduna, inausi egin behar dena, ongarrria bota behar zaiona eta gidak jarri behar zaizkiona, desbideratu ez dadin eta duen onena eman dezan.

Irudian, Mural txantiloaren canvasa. Baina doako beste canvas editagarri asko daude interneten.

