

# Getxo >MEETING<



**17 de septiembre**  
**Empatiza con tu público... pero de verdad.**

## Lo mejor del último Getxo MEETING preparado para llevar.

Getxo MEETING es diferente en cada sesión. Por los temas y por las personas que se apuntan cada vez. Y además en la última sesión, por el formato.

- Estuvimos en la calle.
- Utilizamos el poder de las imágenes.
- Y para ello observamos cuatro obras de esta última edición del festival internacional GetxoPhoto.

Para ponernos en la piel de tu cliente/a. Ver sus necesidades. Saber quién es realmente y poder dirigirte mejor a su cabeza, a lo que está pensando.

Objetivo: Hacerle ver más fácilmente que lo que necesita es lo que le ofreces.

Durante la sesión salieron muchas preguntas, te las dejamos aquí por si quieres hacer el ejercicio. No es exactamente lo que hicimos en la sesión sino para que, independientemente de si pudiste venir o no, tengas a mano este material.

Busca un lápiz y un papel. Lo que se queda escrito es mucho más concreto que simplemente hacer el ejercicio pensando. ¡Los pensamientos se los lleva el viento! Lo escrito se fija mejor en la mente y puedes volver a consultarlo dentro de un tiempo.

El ejercicio.

Pon el foco esta vez en quien te compra, esas personas a quienes les giras la factura. Puede coincidir o no con tu público usuario. A veces son personas distintas.

Tu cliente/a actual o deseado

- ¿Quién es realmente?
- ¿Qué necesita?
- ¿Qué cosas valora hoy en día?
- ¿Qué actitud tiene ante la vida?
- ¿Cómo le gusta vestirse? No importa si tu negocio es de ropa o no, seguro que te da información útil.
- ¿Qué problema tiene ahora?
- ¿Qué te dice su actitud corporal, u otro tipo de información que tengas sobre su estilo, sobre quién es y lo que necesita?
- ¿Qué no necesita?
- ¿Qué le falta en estos momentos? ¿Qué le sobra?

Y otro tema más.

- Ahora, en estas circunstancias del COVID-19,
- ¿Qué puede estar necesitando más claramente?
- ¿Qué siente?
- ¿En qué le está afectando esto?

¡Ojo! Trata de diferenciar tu cliente de ti. A veces existe confusión con esto.

Ahora piensa ¿En qué le puedes ayudar?  
Necesitas volver a saber de tu clientela. ¿Te has comunicado con ella de alguna manera?  
¿Vas a ofrecerle algún servicio o producto que le pueda servir especialmente en estos momentos?

¿Le estás hablando en un estilo que va con el suyo?

Esperamos que te sirvan estas preguntas. Si haces el ejercicio siempre te puede servir para revisar si lo que pensabas antes de verano y ahora sigue siendo coherente o hay un plan de acción por ahí que necesita revisión.