

Getxo >MEETING<



Otsailaren 4ko Sakelako plan komertziala

Mapa ez da lurraldea, baina errealitatea ulertzen laguntzen du

Aurreko saioa nola joan zen jakin nahiko duzu, ez da? Kontatu egingo dizugu zure plan komertzialerako inspirazio gisa balio badizu.

Besteak beste, atzoko saioan parte hartu zutenek honako arlo hauek jorratu zituzten:

- Beren lan komertzialaren egungo egoera
- Lortu nahi duten egoera
(Hausnarketa laburra, idatziz)
- Plana zehazten: Zer da plan bat? Zeintzuk dira kontuan hartu beharreko faktoreak?

Honako hauek aipatu zituzten:

- Helburua
- Hartzaileak
- Baliabideak: Inbertitu beharreko denbora, dirua, energia
- Produktua
- Produktuaren onurak
- Nola azaldu aurkeztu norbere burua
- Eman beharreko urratsak
- Harremanak
- Produktuarekiko eta norbere nortasunari hobekien egokitzen zaion saltzeko moduarekiko berezko indarguneak

Ondoren, ikusizko metafora baten inguruan egin genuen lan. Mapa bat (altxorraren mapa baten antzekoa), plan komertzial baten isla da, non aurrez aipatu ditugun elementu horiek guztiak jartzen baititugun.

Bidaia bat itsasadarrean zehar, hainbat irlatara iristeko, gure mezuak helarazteko eta, ondoren, gure produktu edo zerbitzuak helarazteko. Irlek bezero edo bezero-mota desberdinak irudikatzen dituzte.

Hainbat galderaren bidez, marrazten eta idazten joan ziren, eta metafora hori beste elementu batzuekin osatzen, lotura edo esanahi berriak sortzeko.

Amaitzeko, iraganeko bezeroekin harremana mantentzeko beharraren inguruan jardun genuen, bezero horiek jakin dezaten gure enpresek aktibo jarraitzen dutela. Hau da, garai aztoratu hauetan enpresa asko letargia-egoeran daudenez, jakinarazi beharra dago aktibo jarraitzen dugula eta proaktibitatea elikatu behar da.

Horiek horrela, plan komertzialaren lana jarraitu dezakezu Getxolanek zurea bezalako enpresentzat eskaintzen dituen doako saioekin.