

Getxo >MEETING<



4 de febrero
Plan comercial de bolsillo

El mapa no es el territorio, pero ayuda a entender la realidad

Te habrás preguntado cómo fue la anterior sesión, ¿Verdad?. Te lo contamos por si te sirve de inspiración para tu plan comercial.

Entre otras cosas, las personas participantes en la sesión de ayer trabajaron en:

- Situación actual de su labor comercial
- Situación deseada
(Breve reflexión por escrito)
- Desgranando el plan: Qué es un plan, cuáles son los factores a tener en cuenta.

Mencionaron:

- Objetivo
- Público objetivo
- Recursos: Tiempo, dinero, energía a invertir
- Producto
- Beneficios del producto
- Cómo te vas a mostrar
- Pasos a dar
- Contactos
- Fortalezas propias para con el producto y para con la forma de vender más adecuada a la personalidad



Después trabajamos en una metáfora visual. Un mapa (parecido a un mapa del tesoro) reflejo de un plan comercial, donde colocamos todos esos elementos que se mencionaron previamente.

Un viaje por una ría en la que ir alcanzando diferentes islas, para ir haciendo llegar nuestros mensajes y posteriormente nuestros productos o servicios. Las islas representan los distintos clientes o tipos de clientela.

A través de distintas preguntas fueron dibujando y escribiendo, complementando esa metáfora con otros elementos para crear nuevas conexiones o significados.

Como postre, comentamos además la necesidad de seguir en relación con clientela del pasado, para que sepan que las respectivas empresas siguen en activo. Es decir, ya que en estos tiempos convulsos hay muchas empresas que están en letargo, hay que hacer saber que se sigue en activo y alimentar la proactividad.

Por cierto, puedes seguir el trabajo del plan comercial con las sesiones gratuitas que Getxolan ofrece para empresas como la tuya.