

Getxo >MEETING<



25 de enero

Qué hicimos en la sesión “Plantea tu plan comercial de bolsillo para 2024”.

Para que cada participante se llevara una hoja de ruta, lo primero fue hacer autorreflexión sobre distintos aspectos de su empresa. Preguntas abiertas que llevaron a reflejar por escrito ideas, planteamientos y objetivos.

¿Para qué?

- Escribir permite estructurar la mente, salir del bucle del pensamiento y por tanto favorece la acción. Porque deja espacio a nuevas cosas.
- Plasmar objetivos te compromete mejor a su cumplimiento. Porque los pensamientos cambian sin darte cuenta y tener objetivos volátiles es peligroso para saber luego si los has conseguido o no.
- A veces al escribir te nos ocurren nuevas cosas que antes no habíamos contemplado.

Ekonomia-Sustapena / Promoción económica
Getxo Elkartegia, Ogoño 1, 48930 Getxo (Bizkaia) 944660140
getxolan@getxo.eus • <https://www.getxo.eus/promocion-economica/>

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



Preguntas:

- Objetivos económicos deseados. (A partir de cuántos euros)
- Cosas que sí sabes (Qué necesitas, desearías, te gustaría)
- Cosas que no sabes (Aspectos para los cuales todavía no tienes respuesta)
- Get, grow, forget. Qué clientes quieres conseguir, cuáles tienes y quieres que facturen más, cuales no te interesan especialmente.
- Quesito de tipología de cliente. Divide en un quesito qué porcentaje quieres facturar con cada tipo de clientela.
- Piensa en cuáles son las necesidades o puntos de dolor de esa clientela.
- El movimiento del caballo, colaboraciones. Con quién y para qué quiero colaborar. Para llegar a proyectos complementarios, más ambiciosos...

También utilizamos la analogía con un mapa del Flysch de Bizkaia. De este modo las personas participantes trazaron una ruta con fases, paradas, puntos de interés... Es decir, un plano, un plan comercial de bolsillo.

Un plan seguramente no se cumplirá a rajatabla pero que te ayudará a orientarte cuando te pierdas por el camino.