Getxo >MEETING<

Azaroak 20
Akats ohikoenak merkataritza-lanean

Azaroaren 20ko saioan gure salmentak geldiarazten dituzten akatsik ohikoenak aztertu genituen, askotan konturatu gabe gertatzen baitira. Kostata egiten ditugun zereginei aurrez aurre begiratzeko espazioa izan zen, benetako esperientziak partekatzekoa eta dagoeneko aplikatzen has gaitezkeen irtenbide praktikoak ezagutzekoa.

Funtsezko zerbait izan genuen hizpide: hobeto saltzeko ez dugu geure burua aldatu behar, aitzitik, lehentasunak ezarri behar ditugu eta eskaintzen duguna benetan baloratzen duten bezeroengan arreta jarri.

Hona hemen saioan aztertutako ideia batzuk:

1. **Pertsona guztiak ez dira zure bezeroak.**

   Batzuetan pertsona horrek ez dauka profil aproposa, ez dauka benetako premiarik edo, hitz gutxitan, ez du eskaintzen ari zaren kalitateagatik ordaintzeko asmorik. Salmenta behartzeak nekarazi egingo zaitu. Zure bezeroa nor den eta nor ez den garaiz identifikatzeak energia alferrik ez galtzen lagunduko dizu.

2. **Besteengandik bereizteko ez dituzu prezioak jaitsi behar.**

   Beti egongo da zu baino merkeagoa denik. Zerk bereizten zaituen jakitea da garrantzitsuena: zerbitzua, laguntza, ikuspegia, salmenta osteko zerbitzua, espezializazioa. Prezioagatik lehiatzeari utzi eta balioagatik lehiatzen hastea da kontua.

Aukera-kostua ikusaraz dezakezu? **Produktu batzuek epe laburrean ez dute alderik eskaintzen, baina denborak aurrera egin ahala kalitatea nabaritu egiten da**. Mundu guztiak izan du inoiz kalitate txarreko zerbait erosi eta bi aldiz erosi behar izatearen esperientzia.

3. **Ez dugu basamortuan ura bilatu behar.**

   Sekula erosiko ez duten horiengana iristeko ahalegin handiak egitea frustragarria da eta ez da eraginkorra. Gure komunikazioak eta ekintza komertzialak benetako interesa edo potentzial argia erakusten dutenengana zuzentzeak duen garrantzia azpimarratu genuen.

4. **Proposamen argiek boterea ematen dute.**

   Ez badugu zehatz-mehatz azaltzen zer, nola eta norentzako egiten dugun, mezua galdu egiten da. Itzulingururik gabe balioa komunikatzeko moduak egokitu behar ditugu. Esaten duguna egokitzeko, galdetzea baino ezer hoberik ez dago. Hitz egin ezazu zure bezeroekin, galdetu iezaiezu zein den beren errealitatea eta etorkizunerako zer nahi duten.

5. **Jarraipen profesionalak besteengandik desberdinduko zaitu.**

   Tematiak garela erakusteak geldiarazi egiten gaitu. Baina, batzuetan, zure bezeroak garrantzitsua dela sentitzeko beharra izaten du, hortaz, jarraipena eginez gero epe luzera erostera bultza dezakezu.

Zer eraman genuen gurekin?

Partekatutako ideia bat: salmenta jasangarriagoa da “gure liburuari buruz” soilik hitz egiteari uzten diogunean, fokua pertsona egokietan jartzen dugunean eta gure lanaren balioa segurtasunez defendatzen dugunean, bezeroaren beharrak ahaztu gabe.

Utzi premiak alde batera, ordenatu estrategia eta argi izan nor erakarri nahi dugun; horrek erabat aldatuko ditu emaitzak. Eta, batez ere, lasaitasunez, errespetuz eta helburu jakin batekin saltzeko aukera ematen digu.

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

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en: