

Getxo >MEETING<



Urtarrilaren 31ko GetxoMEETINGa

ZURE ESTRATEGIA KOMERTZIALA, PAPEREAN HOBETO

“Zehaztu ezazu hobeto zure estrategia komertziala” saiora etorri edo ez, argitalpen hau ondo datorkizu 2019ko planaren inguruan hausnartzeko eta, horrela, gehiago eta hobeto saltzeko.

Gorde tarte bat, arkatza eta papera hartuta, hiru ariketa hauek egiteko. 59 minutu nahikoa izango dira.

1. ERRETRATU ROBOTA. Gehien erosten duen edo erosiko duen horren alegiazko profila.

Asmatutako profil bat sortuko dugu, zure produktuak erosten edo kontratatzen dituen bezero hori ordezkatzeko duena.

- Nola du izena?
- Adina (ez du balio 18 eta 80 urte artekoa dela esatea; zure produktu gehien eta hobekien erosiko dituen bezeroaren profila zehaztu, zure produktuekin hobeto identifikatzen dena eta egiten duzuna eta egiteko modua baloratzen dituen). Hamar urteko adin-tarte bat defini ezazu.
- Non bizi da?
- Zer ardura ditu? (lagunkoia al da? Zer interesatzen zaio?)
- Zer ekitalditara joaten da? Halako alderdiak jakiteak pertsona horrekin bat egiteko balioko dizu.
- Zuk konpondu dezakezun zer beharrian dauka?
- Bere alegiazko aurpegia marrazteak pertsona hori nor den kontuan hartzen lagunduko dizu.

2. AURREKO URTEKO ERREPASOA.

lazko emaitzek ematen dizkizuten pistak baliatu ditzakezu 2019. urterako erabakiak hartzeko.

- Fakturak birpasatu. Zer bezero-motari fakturatu zenion diru gehien? Nor da bezero izar hori?
- Errepikapena: Nork erosi zuen zerbait? aurten ere eros lezake?

- Gomendioak: Gogoratu nola iritsi zen bezero hori zurekin interesa izatera. Ahotik ahorakoaren bidez? Zer egoerek eragin zuten pertsona horrek zure produktuak erostea?
- Dagoeneko zerbait erosi dizunari zerbitzu/produktu gehiago saltzerik daukazu? Segur aski, dagoeneko kontratatu zaituen horrek konfiantza dauka zugan, eta harekin kontaktua ez galtzeak bere beharrianak ezagutzeko aukera eman diezazuke.

3. MARRAZTU ZURE PLANA:

- Jarri zifra bat. Zenbat diru-sarrera izan nahi dituzu 2019an? Zenbateko bat jartzeak beldurra eman dezakeen arren, funtsezkoa izan daiteke zure burua motibatuzeko, ekintzari ekiteko eta zure eginkizunaren ardura hartzeko. "Nire enpresak 2019tik aurrera (zifra eurotan) fakturatuko ditu". Horrela ulertuko duzu lotsa, nagikeria eta beldurra alde batera utzi behar dituzula, zure helburuak lortzearen alde lan egiteko. Pentsatu zer lortu nahi duzun eta nola lortuko duzun.
- Marraztu mapa mental bat. Lau atal nahikoa izango dira.
 1. Fidelizatzea, nor den eta zer nahi duen jakitea.
 2. Bezero berriak ezagutzea, nortzuk diren eta nola ezagutuko dituzun.
 3. Funtsezko kontaktuak, zure produktuak erosiko ez dituzten pertsonak baina garrantzitsuak izan daitezkeenak, bezero berriei buruzko informazioa jasotzeko edo zure lanean erabakigarriak izan daitezkeen berrikuntzen berri izateko.
 4. Kontaktuak eta bezeroak berreskuratzea, zeinekin harremanik ez duzun dagoeneko.



Enpresa edo erakundeekin lan egiten baduzu, buruko mapa horretan erakundeetan dituzun kontaktuen izen zehatzak idaztea komeni zaizu. Segurtasuna zureganatzen, ekintzara igarotzen eta telefonoz deitzen lagunduko dizu. Erakundeen izen handien atzean izen-abizenak dituzten eta beharrian zehatzak dituzten pertsonak daude.

Lan hau egin ostean argiago ikusten duzu dena, ezta?

Hurrengo Getxo Meetingean ikusiko dugu elkar. Zure negozioarentzat benetan garrantzitsua dena lantzeko saio profesionalak.

Izena eman ezazu Getxolanen edo deitu telefonoz.