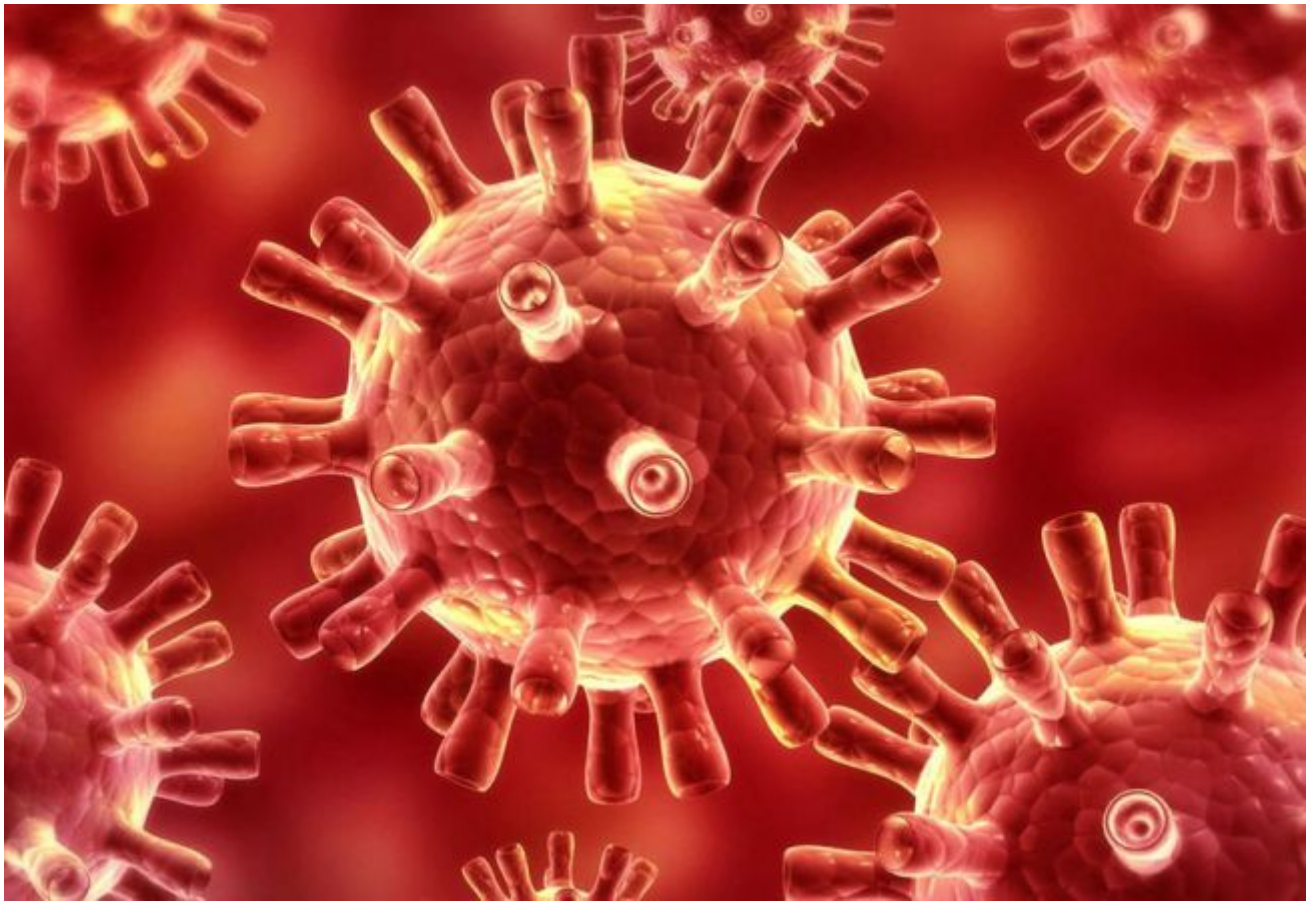
vinetur

Qué aprendemos de la pandemia para vender mejor nuestro vino; seamos campeones tras la crisis Covid-19 (I)

domingo 22 de marzo de 2020

ESCRITO POR CODIPRAL©



1.- El mundo es global y pequeño

Todos somos vecinos de un mismo pueblo y miembros de un mismo mercado. Todos compartimos las mismas infecciones y compramos las mismas cosas. Quien limita su estrategia comercial a un mercado minúsculo no conoce ni el potencial de su producto, ni en qué consiste la aldea global en la que vivimos. Apuntemos alto, no hay mucha diferencia entre vender en nuestra ciudad y hacerlo en un país lejano; ampliemos el alcance de nuestra acción comercial

2.- Hoy no es necesario desplazarse

La tecnología nos permite conocer en cada momento como se está desarrollando la pandemia en nuestra ciudad, pero también en cada punto del planeta, y también nos permite compartir las líneas de investigación y las pautas de actuación que están siendo mejores. Online. No hace falta viajar. Quien no se especializa en el uso de todas las tecnologías existentes para estar presente en distintos mercados, limita su acción comercial a lo que le permite su agenda, y su cartera (ambas estrechas por lo general). Multipliquemos nuestra acción comercial haciendo de la tecnología nuestra aliada, trabajaremos menos y ahorraremos más; impulsemos la actividad comercial no presencial

3. Lo primero es lo primero

Solemos decir "lo primero es la salud". Esta crisis tan difícil que estamos pasando, nos hace a todos entender la verdad de esa afirmación. Nos estamos ocupando aquí de algo menos importante: vender mejor nuestro vino español cuando todo esto pase. Para ello, lo primero es tener una estrategia comercial bien pensada, y respetar el campo. Pensemos bien qué queremos hacer, y cuidemos lo que la Naturaleza pone a nuestra disposición

4.- Seamos inflexibles con algunos pocos principios

Ser flexible es una virtud, pero en situaciones complejas, es mejor no separase de unos pocos principios bien establecidos. Ahora toca ser inquebrantable con algunas normas inexorables. Ser voluble es un defecto. Vender con una competencia global es complejo y, además, en un mundo que evoluciona a velocidad exponencialmente acelerada, no da tiempo a hacer experimentos. Establezcamos nuestros pocos principios y

perseveremos en la certidumbre de que tendremos éxito por muy compleja que sea la tarea

5. Utilicemos todos los canales

Lo que pasará mañana es incierto. La realidad nos golpea donde menos lo esperamos y puede hacerlo de forma contundente desbaratando todos nuestros planes. Al nivel que nos ocupa, era imposible también prever, por ejemplo, el aumento unilateral de aranceles a nuestro vino en los Estados Unidos. Por eso, la mejor cobertura que podemos tener ante estos riesgos, es mantener abiertos tantos canales comerciales como sean posibles; aunque no den fruto por falta de recursos para desarrollarlos. Dediquemos tiempo a encontrar y establecer nuevos canales de venta y nuevos mercados. En eso también consiste la innovación



6.- Ahorremos

Siempre llegan tiempos peores para los que debemos estar preparados porque nuestra capacidad de resistencia se pondrá entonces a prueba

7.- En la medida de lo posible, no dependamos de las ayudas públicas

El primer y más eficaz servicio sanitario que hay para cuidar de nuestra salud somos nosotros mismos. Incluso cuando tenemos que ser ayudados por el sistema que nos hemos dado, la asistencia será posible si nuestro comportamiento individual previo ha sido responsable. Trabajemos para que las ayudas públicas no sean necesarias

8.- Aunemos esfuerzos

Ante situaciones tan graves como la que estamos viviendo, es evidente que nos necesitamos los unos a los otros, y que sólo el esfuerzo coordinado de todos nos sacará de crisis como esta pronto. Este sentimiento surge de forma natural porque la dura realidad hace que no demos importancia a tantas cuestiones que no la tienen. Mantengamos ese mismo espíritu de colaboración, y rememos juntos en la misma dirección para que el vino español tenga el alto reconocimiento que merece

9.- El mundo seguiría girando sin nuestro vino

La vida no es un juego fácil para nadie. Todos tenemos que encarar dificultades y algunas veces, como ahora, dificultades muy serias. Es bueno tener esto presente para rebajar los humos a quien los tuviese. Nuestros vinos son una maravilla, pero ninguno de ellos es imprescindible porque el mundo seguiría girando si no existiese. Hay siempre cuestiones más importantes. No hace falta leerse el Eclesiastés para saber que la humildad es siempre una virtud muy beneficiosa. También para vender

Y, por último

10.- "Blood, toil, tears and sweat"

La historia de la humanidad ha sido, sobre todo, una de enfermedad, guerra, injusticia y carestía. El vino ha estado siempre ahí, a nuestro lado, para hacernos más sabios y contribuir a nuestra felicidad. Esa es su grandeza. No la de hacer negocio con él

