

LEIOAKO UMORE AZOKA

Sortutakoa saltzen ikasteko «Elevator Pitch» teknika irakatsi diete profesionali

Azken produktua-
ren kalitatea oi-
narri-oinarrizkoa
da arrakasta iza-
teko, baina ho-
rrekin bakarrik
ez da arrakastarik lortzen. Hala
azaldu du Mike Ribalta produk-
tore, produktu-kudeatzaile eta
Fira Tarregako kale antzerkiko
jaialdiko Nazioarteko Hedapene-
ko buruak. Aste honetan Leioan
izan da, Umore Azokaren baita-
ko ekimen batean, konpainieta-
ko saltzaileei bide horretan ba-
liabide eta tresnak emateko.

Ribaltak *Elevator Pitch* teknika
entzutetsuaren abantailak na-
barmendu ditu –igogailuak hel-
mugara iritsi bitartean xahutzen
duen denbora laburrera muga-
tzen den mezua da oinarria–:
«Teknika hau eta antzeko beste
batzuk diskurtsoaren antolake-
tan oinarritzen dira. Izan ere,
denbora mugatua izateak hizu-
na lehentasunak ezarri eta
ideiak antolatzea behartzen
du». Horregatik dio teknika hau
oso lagungarria dela edozein
gauza saltzeko, izan produktu
bat, izan norberaren balioa... Kul-
tur arloko produktu eta ekoizpe-
nak saltzeko ere gero eta gehiago
baliatzen direla horrelako balia-
bideak adierazi du, nahiz eta
oraindik orain konpainiek alor
honetan hutsunea dutela onar-
tu: «Konpainiei kosta egiten zai-
gu onartzea azken batean saldu
behar den produktu bat egiten
dugula eta azokak saltzeko to-
kiak direla, nahiz eta saltzen ari
garen hori emozioa, kultura...
izan». Horregatik, konpainiak
euren produktuak saltzeko pres-
tatzea ezinbestekoa dela uste du,
«are gehiago eskaintza eskaria
baino handiagoa den garaiotan».

Mike Ribaltak eskaintzen di-
tuen tailerretan, besteak beste,
konpainia baten lana saldu nahi
duen pertsonak telefono deiak
nola egin behar dituen lantzen
da. «Saltzaileak, besteak beste,
programatzailea nekatzen ari
dela konturatzeko enpatia izan
behar du; programatzailearen
arreta erakartzeko gai ez bada,
ondoren ere izango duela bere
produktua formatu desberdine-
tan erakutsi eta azaltzeko den-
bora ulertu behar du», dio.

 **GIZARTEA** / maider.eizmendi@gaur8.info

Kultura eta emozioa dira, besteak beste, arte
eszenikoetako konpainiek eskaintzen dutena. Hori bai,
sortzeaz gain, euren sormenak produktu gisa saltzen
jakitea ezinbesteko zaie konpainiei. Hala dio Mike Ribalta
produktoreak. Aste honetan Leioan izan da profesionali
«Elevator Pitch» salmenta teknika entzutetsua irakasten.

Arrakastaren gakoa, Ribalta-
ren esanetan, «zehatza izatea
eta diskurtsoa antolatzea» da,
bai eta esan beharreko datu guz-
tiak diskurtsoan txertatzea ere:
«Ez da hitzik soberan egon be-
har, baina ideia garrantzitsurik
ere ezin da falta», nabarmendu
du. Bide horretan, parean jar-
tzen denaren arreta erakartzeko
gomendio gisa honakoa aipatu
du: esaldi laburrak erabiltzea
komenigarria da, mezua zuze-
nago iristeko.

«Emozioa duen diskurtsoa
osatu behar da, azken batean
produktua saldu egin behar da
eta; zaila den arren, produktua-
rekin gehiegi lotzea ere ez da
ona», aipatu du, ordea. «Sortzai-
leak azken batean bere 'umet-
txoa' sortzen du eta munduko
hoberena dela uste du. Baina
gerta daiteke 'umetxoa' saltzera
zoazenean gustuko ez duela es-
aten dizun norbaitekin topo egi-
tea, eta horretarako ere prest
egon behar da», aitortu du.

Mike Ribalta, aste honetan
Leioan eskaini duen tailerlean.
| E

Mota honetako tailerrek gero
eta arrakasta handiagoa dutela
aipatu du Ribaltak, besteak beste,
arte eszenikoetako konpainiek
«profesionalizazioaren bidea»
hartzen dutelako gero eta gehia-
go, eta, ondorioz, «euren lanari
puntu gehigarri bat emateko be-
harra» sentitzen dutelako. Lehia-
korak izatea oinarritzkoa da, bai-
na hori baino gehiago «lehiatzen
jakin» behar da. «Sektorea oso
txikia denez, lehia baino, kolabo-
razioa sustatu behar da. Lehian
muga batzuk daude eta hori ere
azaltzen dut ikastaroetan», na-
barmendu du, bizi ditugun egu-
notan elkarlana are eta garrantzi-
tsuagoa dela gogora ekarrita:
«Konpainiek beharrezkoa dugu
elkarlana, batik bat merkatu bat
elkarbanatzen dugula jakinda».

Saltzailea hezten saiatzen da
bera, programatzaileak hezte ere
behar-beharrezkoa dela uste du,
ordea, Ribaltak: «Saltzailea abiatu
da jada profesionalizazioaren bi-
detik, baina erosleak ere bide bera
hartu beharko du baldin eta mer-
katua handitzea nahi bada».

