



## Модул 4

### Въведение към Урок 1

В първата част на Модул 4 ще се фокусираме върху това как да идентифицираме потенциалните клиенти и заинтересовани страни, как да се обърнем към тях с цел да продадем продуктите си и едновременно с това да промотираме промяна на поведението, което да е в полза на развитието на нашата дейност като предприемач. Идентифицирането на различните групи хора е важно, за да се разбере какви са интересите им и взаимоотношенията, които могат да изградят, за да ги включат в социалните проблеми. За тази цел е много важно да разберем как работи убедителната комуникация и как трябва да я използваме в нашето социално предприятие.

### Съдържание на урока

- Кой ще купува Вашия продукт?
- Как ще комуникирате с клиентите/Вашата целева аудитория?
- Какво искате да им кажете?
- Как да ангажирате ефективно Вашите клиенти и общност?