

Модул 4

Комуникация & Социален маркетинг

Урок 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Резултати от обучението

След завършване на модула, Вие ще:

- познавате основите на бизнес стратегията както и специализирани познания по реклама, комуникация и маркетинг ориентирани към продажби както и дигиталната комуникация и маркетинг
- можете да идентифицирате най-подходящите клиенти за продуктите, които предлагате и ще установите кои са пътищата за достигане до тях, ще анализирате поведението на потребителите
- можете да направите дизайн на комуникационен и маркетингов план, за да отговорите на социалните нужди, включвайки социални ценности



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Кой ще купува Вашите продукти?

Цел: група от хора със специфични характеристики и специфичен профил (социален, културен, демографски и т.н.), които биха се заинтересували от придобиване на Вашия социален продукт и превръщане във Ваши клиенти



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Кой ще купува Вашите продукти?

Демографски профил: Полът, възрастта и местоположението са важни, за да се определи целевата група.

Социокултурен профил: хората могат да бъдат класифицирани и по тяхната покупателна способност, образователно равнище, ценности и обичаи.

Цифров профил: Важно е да знаете какъв тип социални мрежи използват те, с какъв тип устройства се свързват с Интернет, колко време са свързани с Интернет, кои ключови думи използват при търсене на определен продукт в Google и т.н.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Кой ще купува Вашите продукти?

Свързани въпроси: Целта печеливша ли е? Хората от Вашата целева група, имат ли пари за закупуване на Вашите продукти? Има ли достатъчно хора, които биха използвали услугите Ви?

Има ли Вашето социално предприятие пазарно търсене? Има ли конкуренция? (Ако сте първият човек, който създава иновативен и уникален бизнес ... помислете, защото това ще бъде нещо много рядко!



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как комуникирате с клиентите – Вашата цел?

Заинтересованите страни са онези социални лица, които могат да повлияят, или да бъдат повлияни позитивно или негативно от дейността на Вашето социално предприятие.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как комуникирате с клиентите – Вашата цел?

Има различни заинтересовани страни:

Потенциални клиенти
Бенефициенти
Клиенти
Правителства
Инвеститори
Доставчици
Масови медии
Общество / общност
Конкуренти
Заинтересовани групи
НПО



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как комуникирате с клиентите – Вашата цел?

За да комуникирате с различни заинтересовани страни, трябва да знаете:

1

Какви отношения (цели и интереси) има Вашето социално предприятие с всяко заинтересовано лице?

2

Какви канали и комуникационни методи използва всяко заинтересовано лице?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как комуникирате с клиентите – Вашата цел?

Отношенията, които социалното предприятие има с всяко заинтересовано лице служи за определяне на комуникационната стратегия и езика, който ще използвате

Всеки заинтересован ще използва комуникационен канал. Трябва да сте запознати какви канали на комуникация са подходящи, за да можете ефективно да съобщите Вашето послание.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Какво искате да им кажете?

Вашата социална фирма има да постигне 2 цели:

1

Да има позитивно въздействие върху социални въпроси.

2

Да прави бизнес: ползите от продажбите на продукта осигуряват устойчивостта на социалното предприятие във времето



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Какво искате да им кажете?

Искате хората да променят поведението си и нагласите си в отговор на специфични ситуации или проблеми. Искате да повишите познанията за проблем, тогава трябва да структурирате посланието си по следния начин:

- 1) **Представяне на проблема:** трябва да съобщите за съществуването на проблем, обяснявайки неговия произход, причини, ефекти, влияние и т.н.
- 2) **Представяне на решението:** трябва да подадете сигнал за пътищата за намеса, промяната в поведението, продуктите или услугите, които могат да помогнат за разрешаването на проблема.
- 3) **Призив за действие:** необходимо е да се ангажира и насърчи аудиторията да участва активно в решението, призовава се за действие (покупка, подпис и т.н.)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как да се ангажирате ефикасно с Вашите клиенти и общност?



- 1) Идентифициране на заинтересовани страни
- 2) Разработване на различни стратегии за получаване на тяхната подкрепа и включване.
- 3) Разработване на колективни стратегии на сътрудничество за мащабни социални промени и решения



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Този проект е финансиран от Европейския съюз чрез програма Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship