

Mòdul 4

Comunicació i Màrqueting social

Introducció general al mòdul

En aquest mòdul aprendrem les diferents formes de poder identificar als nostres potencials clients, poder-los conèixer i adaptar la nostra comunicació als seus gustos i preferències a l'hora de vendre els nostres productes i serveis que oferim com a emprenedors/as socials. També tractarem la relació que hem de tenir amb els diferents stakeholders en funció dels nostres interessos i objectius. Classificar a cada stakeholder és fonamental perquè la nostra empresa social pugui saber el missatge i el canal de comunicació que hem d'utilitzar amb cadascun d'ells i elaborar una estratègia perquè involucrar-los com a part de la solució al problema social que estem abordant amb la nostra emprenedoria. Aprendrem a estructurar el missatge per aconseguir una comunicació eficaç i persuasiva. Una empresa social té sempre un doble objectiu que consisteix a tenir un impacte positiu en un determinat problema social i, al mateix temps, intentar aconseguir que el seu negoci funcioni, perquè sigui sostenible en el temps i proporcioni uns ingressos rendibles. Per això, i sobretot ara que estem començant, treballar la comunicació és de vital importància, ja que ens permet saber a **qui** hem de dirigir-nos per vendre els nostres productes i serveis, **quin** tipus de missatge hem de transmetre, per **on**, és a dir, per quin dels diferents canals de comunicació i, finalment, **quan** ho hem de fer.

Mentre que la primera part del mòdul se centra en temes propis de la comunicació, la segona part del mòdul 4 tracta de la importància que té la comunicació per poder desenvolupar una estratègia de Màrqueting. Tractarem de conèixer quines són les principals eines del màrqueting que estan a l'abast a qualsevol persona que tingui accés a Internet: la pàgina Web, les Xarxes Socials i l'Email Màrqueting. Aquestes eines són imprescindibles per a qualsevol emprenedor/a que vulgui comunicar les activitats de la seva empresa social. Coneixerem les principals característiques de cada eina i en quin cas és recomanable utilitzar-la. Finalitzarem el mòdul amb uns consells sobre l'autoaprenentatge en qüestió d'eines digitals i en la valoració dels resultats de comunicació.

Continguts del mòdul

1. Qui comprarà els nostres productes o serveis?
2. Com ens comuniquem amb els nostres clients o públic objectiu?
3. Què volem dir?
4. Com ens relacionem de forma eficaç amb els nostres clients i comunitat?
5. Quines eines utilitzem per difondre el nostre missatge?
6. Com utilitzem internet i les xarxes socials?

7. Recursos i eines per continuar amb l'aprenentatge.