

Mòdul 4

Comunicació i Màrqueting social

Lliçó 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Resultats d'aprenentatge

Un cop hagi completat el Mòdul sabràs:

LO1: Conèixer els fonaments de l'estratègia empresarial juntament amb coneixements especialitzats en publicitat, comunicació i màrqueting orientats a vendes, així com comunicació digital i màrqueting

LO2: Identificar els clients més adients per al producte/serveis que l'empresa social ofereix i com establir ponts per accedir-hi, analitzant el comportament de la persona consumidora.

LO3: Dissenyar un pla de comunicació i màrqueting per respondre a les necessitats socials incorporant valors socials



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Qui comprarà els nostres productes o serveis?

Target: grup de persones amb unes característiques i perfils específics (social, cultural, demogràfic, etc.) poden estar interessades en l'adquisició del nostre producte o servei i convertir-se en clients/es nostres.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Qui comprarà els nostres productes o serveis?

Perfil demogràfic: Les variables gènere, edat i ubicació són importants per a definir el nostre trajecte.

Perfil sociocultural: les persones també poden ésser classificades pel seu poder adquisitiu, nivell educatiu, valors i hàbits

Perfil digital: És important conèixer quin tipus de Xarxes Socials utilitzen, amb quins dispositius es connecten a Internet, quant temps solen dedicar a navegar, quines paraules clau utilitzen a l'hora de buscar un determinat producte o servei, etc.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Qui comprarà els nostres productes o serveis?

Preguntes importants:

Aquest target és rendible?

El teu target, té diners per comprar els teus productes?

Hi ha un nombre suficient de persones que vulguin els teus serveis?

La teva emprenedoria social té demanda al mercat?

Existeix la competència?

... Si ets la primera persona a fer-ho desconfia perquè... seria molt estrany!...



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Com ens comuniquem amb els nostres targets?

Els stakeholders són aquells actors socials que poden influir o ser influenciats, de forma negativa o positiva, per les activitats de la nostra empresa social.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

How do we communicate with customers/our targets?

Hi ha diferents stakeholders

Clients potencials
Persones beneficiàries
Clients/es actuals
Govenrs
Inversors/es
Proveïdors/es
Mitjans de comunicació
Societat/ Comunitat
Competència
Grups d'interès
ONG's



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

How do we communicate with customers/our targets?

Per comunicar-nos amb aquests stakeholders diferents has de saber:

1

Quina relació (Objectius i/o interessos) té la teva empresa social amb cada stakeholder?

2

Quin canal i mitjà de comunicació utilitza cada stakeholder?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

How do we communicate with customers/our targets?

La relació que té l'empresa social amb cada stakeholder ens servirà per definir l'estratègia de comunicació i el llenguatge que utilitzarem.

Cada stakeholder utilitzarà un canal de comunicació. Hem de saber quins canals de comunicació són adients per poder comunicar de forma efectiva el nostre missatge.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

What do we want to tell them?

La teva empresa social sempre té 2 objectius:

1

Tenir un impacte positiu en la problemàtica social.

2

Que el negoci funcioni, és a dir, que els beneficis de la venda dels productes i serveis assegurin la continuïtat en el temps de l'empresa social.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Què volem dir?

Volem que les persones canviïn els seus comportaments i actituds davant d'una situació o problema específic. Per donar a conèixer un problema, s'hauria d'estructurar el missatge i ordenar-lo d'aquesta manera:

- 1) **Presentar el problema:** cal informar de l'existència d'un problema, explicant el seu origen, causes, efectes, impacte, etc.
- 2) **Presentar la solució:** s'informa sobre unes línies d'intervenció, canvi de conducta, productes o serveis que poden ajudar a solucionar el problema.
- 3) **Crida a l'acció:** s'intenta involucrar i animar a l'audiència perquè participi activament en la solució fent una acció (compra, signatura, etc)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Com podem implicar als/les nostres clients/es i a la nostra comunitat?



- 1) Identificar els stakeholders
- 2) Desenvolupar diferents estratègies per aconseguir el seu suport i implicació
- 3) desenvolupar estratègies col·lectives de col·laboració per tal d'abordar un canvi social a gran escala



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Aquest projecte ha estat finançat per la Unió Europea, en el marc del Programa Erasmus +, K2 Associacions estratègiques



"Aquest document reflecteix només els punts de vista dels autors i l'Agència Executiva d'Educació, Audiovisual i Cultura i la Comissió Europea no es fan responsables de l'ús que pugui fer-se de la informació continguda".



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship