

Módulo 4

Comunicación y marketing social

Introducción a la Lección 1

En esta primera parte del módulo 4 nos centraremos en cómo identificar a nuestros clientes y posibles interesados y pensaremos sobre cómo vamos a dirigirnos a ellos para poder vender nuestro producto/servicio, a la vez que promocionamos un cambio de comportamiento que favorezca el desarrollo de nuestra actividad como emprendedores. Es decisivo identificar los diferentes grupos de personas para poder saber los intereses que tienen y qué tipo de relación pueden aportar para implicarlos en los problemas sociales. Para este propósito es muy importante entender cómo funciona la comunicación persuasiva y cómo tenemos que utilizarla en nuestra empresa social.

Contenido de la lección

- ¿Quién comprará nuestro producto/servicio?
- ¿Cómo nos comunicaremos con los clientes / nuestro objetivo?
- ¿Cómo implicarnos de forma eficiente con nuestros clientes y con la comunidad?

Introducción a la Lección 2

En esta segunda parte del módulo 4 veremos la importancia de la comunicación en el desarrollo de una estrategia de marketing e identificaremos las herramientas digitales más importantes que debemos usar en nuestra empresa social para asegurarnos que nuestra comunicación por internet llega a la audiencia deseada. Además, veremos la importancia de comunicar con lenguaje visual y podremos valorar nuestras acciones de comunicación.

Contenido de la lección

- ¿Cómo usamos herramientas simples para difundir nuestro mensaje?
- ¿Cómo utilizamos internet y las redes sociales?
- Más recursos y lecturas