

## **Modulo 4**

### **Introduzione alla prima lezione**

In questa prima parte del modulo 4 ci concentreremo sul come identificare i nostri potenziali clienti e stakeholders e rifletteremo su come intendiamo arrivare a loro al fine di poter vendere i nostri prodotti/servizi nello stesso momento in cui cerchiamo di promuovere un cambiamento di comportamento che favorisca lo sviluppo della nostra attività di imprenditore. Identificare i diversi gruppi di clienti sarà decisivo per sapere quali interessi questi hanno e che tipo di relazioni si possono costruire per coinvolgerli nelle problematiche sociali. A tal fine, è molto importante capire come funziona la comunicazione persuasiva e come dobbiamo impiegarla nella nostra impresa sociale.

### **Contenuti della lezione**

- Chi acquisterà i nostri prodotti/servizi?
- Come comunichiamo con i clienti/il nostro target?
- Cosa vogliamo comunicare loro?
- Come ci impegniamo, in modo efficiente, con i nostri clienti e la nostra comunità?