

**Modulo 4****Comunicazione e Marketing Sociale****Esercizi sulla Lezione 1**

- 1) Descrivi il tuo cliente immaginario ed ideale attraverso i diversi profili.
- 2) Completa le informazioni nel seguente diagramma.

| Tipo di Stakeholder    | Obiettivi / interessi per la tua impresa | In che modo lo stakeholder influenzerà lo sviluppo della tua attività? | Tattica o strategia di approccio | Il Canale di comunicazione che userai |
|------------------------|--|--|----------------------------------|---------------------------------------|
| Scrivi la tua risposta | Scrivi la tua risposta                   | Scrivi la tua risposta   | Scrivi la tua risposta           | Scrivi la tua risposta                |

- 3) Rispondi alle domande relative alle parte “sociale” della tua imprenditorialità. Hai definito la tua impresa sociale ...:

- Qual è il cambiamento sociale che la tua azienda vuole raggiungere?
- Qual è il cambiamento nel comportamento che stai chiedendo al tuo pubblico di destinazione?
- Quali benefici ricevono le persone adottando il comportamento che stai proponendo?

- 4) L'imprenditoria sociale è orientata non solo a creare valore sociale, ma a creare un valore economico per la sua sostenibilità. Rispondi alle domande:

- Elenca le caratteristiche principali del tuo prodotto o servizio.
- Quali sono i vantaggi di questo prodotto o servizio offerto?
- Cosa deve essere compreso in questo prodotto o servizio?



Erasmus+

S U Y S E

- Perché dovrebbero acquistare i tuoi prodotti e servizi e non comprarli dai concorrenti?