



Module 4

Comunicació i Màrqueting social

Exercicis lliçó 1

- 1) Descriu al teu client ideal imaginari mitjançant els diferents perfils.
- 2) Completa la informació de l'esquema següent:

Tipus Stakeholder	Objectius / interessos per a la teva empreudoria	¿Com influencia l'stakeholder en el desenvolupament del teu negoci?	Estratègies o accions d'aproximació	Canal de comunicació que utilitzes
Desenvolupa la resposta	Desenvolupa la resposta	Desenvolupa la resposta	Desenvolupa la resposta	Desenvolupa la resposta

3) Respon les preguntes de la part social de la teva empreudoria. Com has definit la teva empresa social....

- Quin és el canvi social que la teva empresa vol aconseguir?
- Quin és el canvi de comportament que li estàs demanant al teu public Diana (target)?
- Quins beneficis reben les persones quan adopten el comportament que els hi estàs proposant?

4) L'empreudoria social està orientada no només a crear valor social però també a crar valor economic per a la seva sostenibilitat. Respon les següents preguntes:

- Fes un llistat de les principals característiques del producte o servei que vendràs?
- Quins són els beneficis d'aquest producte i/o servei?
- Què es necessita cobrir amb aquest producte o servei?
- Perquè alguna pesona hauria de comprar els teus productes o serveis enlloc d'aquells que ofereix la competència?