



Módulo 4

Comunicación y marketing social

Ejercicios de la Lección 1

1) Describe tu cliente imaginario ideal a través de los diferentes perfiles.

2) Completa la información del siguiente cuadro:

Tipo de posible interesado (Stakeholder)	Objetivos / intereses de tu empresa	¿Cómo influyen los posibles interesados en el desarrollo de tu negocio?	Visión de la estrategia	Canal de comunicación que usas
Escribe la respuesta	Escribe la respuesta	Escribe la respuesta	Escribe la respuesta	Escribe la respuesta

3) Responde a las preguntas de la parte social de tu empresa. Si ya has definido tu empresa social...

- ¿Cuál es el cambio social que quiere conseguir tu empresa?
- ¿Cuál es el cambio de actitud que pides a tu público?
- ¿Qué beneficios reciben las personas si aceptan el cambio que propones?

4) El emprendimiento social se orienta no solo a crear valor social, sino también rédito económico para que sea sostenible. Responde a las preguntas:

- Anota las principales características de tu producto o servicio.
- ¿Cuáles son los beneficios de este producto?
- ¿Qué necesidad cubrirá este producto o servicio?
- ¿Por qué deberíamos comprar tus productos y no los de la competencia?