



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

2016-1-DE02-KA202-003277

Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde: Sesiunea 3 Cum știți că funcționează?

[Introduceți numele Moderatorului]

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Privire de ansamblu

- ◆ Obiective și rezultatele învățării
- ◆ Să începem
- ◆ Dezvoltarea unei strategii
- ◆ Dezvoltarea propriei strategii
- ◆ Rezumat



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Obiectiv general

◆ Scopul principal al acestui workshop este de a:

Dezvolta înțelegerea modalității de analiză a elementelor care funcționează bine sau mai puțin bine în procesul de creștere a gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde

◆ În acest sens, workshopul vă va permite să: (i) dezvoltați o strategie de revizuire a activităților de marketing, (ii) analizați poziționarea și diferențierea produselor/serviciilor afacerii și (iii) dezvoltați indicatori care pot fi utilizați în analiza activităților de marketing.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Rezultatele învățării

- ◆ La finalul workshopului, veți fi în măsură să:
 - ◆ Descrieți importanța analizei activităților care funcționează bine sau mai puțin bine în procesul de creștere a gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde
 - ◆ Dezvoltați o strategie de analiză a activităților utilizate pentru creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde
 - ◆ Dezvoltați indicatori care pot fi utilizați în vederea analizei activităților întreprinse pentru creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Procesul de învățare

- ◆ Conținut
- ◆ Activitate de grup
- ◆ Reflecție individuală
- ◆ ... și învățare, și distracție



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Să începem...

- ◆ O întrebare rapidă:
- ◆ Ce indicatori sau măsuri pot fi folosiți/folosite pentru a analiza impactul diferitelor activități pe care o afacere verde le poate utiliza în vederea creșterii gradului de conștientizare cu privire la propriile produse/servicii?
- ◆ Împărtășiți propriile gânduri întregului grup.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea unei strategii

- ◆ Punctul de pornire este dezvoltarea unei anumite strategii astfel încât să știți ce faceți, de ce, cine este implicat și când vom avea rezultate
- ◆ Aceasta poate fi o strategie informală notată pe o coală A4 sau formală, care să susțină alte activități din cadrul afacerii
- ◆ Nivelul de formalizare va fi influențat de modalitatea în care intenționați să folosiți strategia



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea unei strategii

◆ O strategie de marketing constă într-un set de decizii legate de poziționarea, diferențierea și valoarea produselor și serviciilor oferite, astfel încât să poată fi identificate de grupurile de clienți țintă (Kotler și Armstrong, 2015)

◆ Elementele cheie ale unei strategii sunt:

- Declarația de poziționare
- Poziționarea serviciilor și produselor
- Diferențierea produselor și serviciilor



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea unei strategii

◆ **Declarația de poziționare**

◆ Declarația de poziționare este o scurtă propoziție sau frază care conține esența valorii oferite de afacere

◆ Această declarație de poziționare reprezintă propoziția de valoare a afacerii

◆ *Întrebare:*

◆ Care este propoziția dvs. de valoare?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea unei strategii

◆ **Diferențierea produselor**

◆ Acest lucru se referă la identificarea felului în care un produs se individualizează în cadrul unui sector fie prin preț, fie prin calitate. Este utilizat pentru a încuraja clienții țintă să perceapă produsul drept unul diferit, pe care și-l doresc.

◆ *Întrebare:*

◆ Ce este diferit la produsul sau serviciul dvs.?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea unei strategii

◆ **Poziționarea produsului**

◆ Poziționarea produsului se referă la modalitatea în care o afacere asigură identificarea mărcii unui produs sau serviciu în momentul în care acesta este lansat pe piață. Este următorul pas după diferențierea produsului sau serviciului față de concurență

◆ *Întrebare:*

◆ Cum veți crea identitatea produsului/serviciului dvs. pe piață?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Propria strategie

- ◆ Este important ca strategia să identifice ce nevoi trebuie satisfăcute, de către cine și când. Cheia acestei secțiuni este specificitatea.
- ◆ Este important să definiți obiective specifice, făcându-le să fie SMART
- ◆ Obiectivele SMART sunt **S**pecifice, **M**ăsurabile, **A**ccesibile, **R**elevante și încadrate în **T**imp



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Propria strategie

- ◆ Pentru a dezvolta obiective SMART, trebuie să:
 - Definiți ceea ce doriți să obțineți (de ex., dorim să obținem mai mulți clienți)
 - Le faceți măsurabile (de ex., dorim să avem cinci noi clienți pe lună)
 - Vă întrebați dacă faptul că sunt relevante și posibil de atins asigură reușita afacerii (de ex., accesul la surse interne care să vă sprijine în obținerea noilor clienți)
 - Stabiliți un cadru temporal (de ex., șase luni)



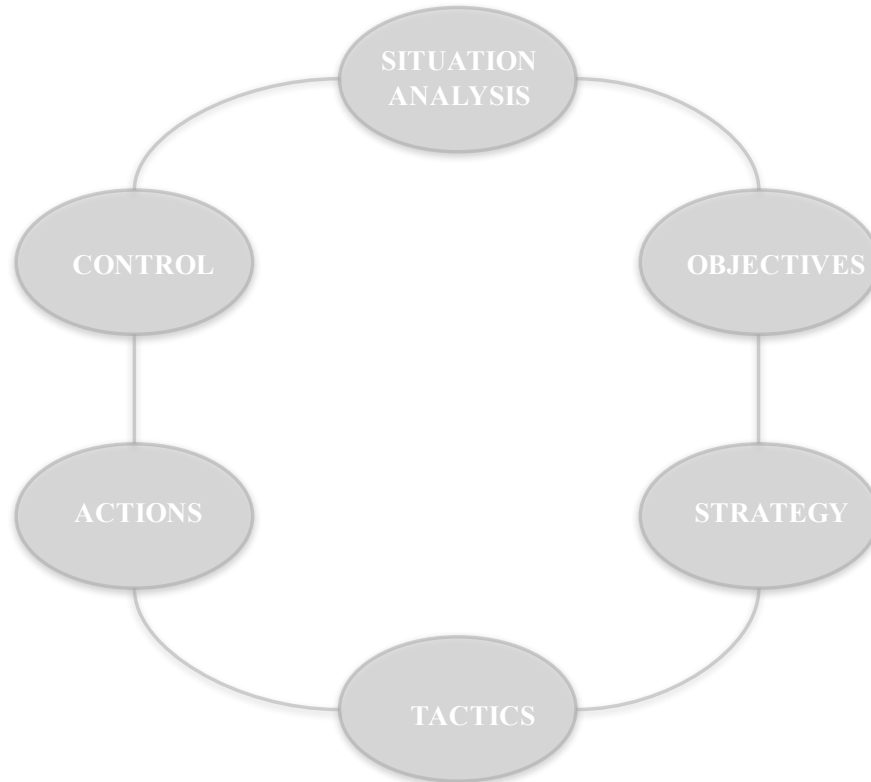
Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea propriei strategii



Sursa: Smith (2011)



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea propriei strategii

Lean Analytics Stages

“Gates” needed to move forward



Sursa: Croll și Yoskovitz (2013)



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea propriei strategii

- ◆ Există un număr de pași pe care trebuie să îi urmați în dezvoltarea strategiei:
- ◆ În primul rând, trebuie să identificați indicatorii sau măsurile de succes care vor contura obiectivele dvs.; este important ca indicatorii să fie popularizați, de ex. puteți să obțineți informații în acest sens
- ◆ În al doilea rând, trebuie să decideți când doriți să analizați progresul indicatorilor. Este de preferat să stabiliți cadre temporale care să vă ajute să analizați progresul la intervale temporale regulate.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea propriei strategii

- ◆ Există un număr de pași pe care trebuie să îi urmați în dezvoltarea unei strategii:
- ◆ În al treilea rând, trebuie să decideți cine va analiza eficiența activităților de marketing
- ◆ În ultimul rând, trebuie să decideți ce metode specifice veți utiliza în analiza activităților de marketing



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Dezvoltarea propriei strategii

◆ **Activitate:**

◆ În grupuri mici, discutați:

- Unde doriți să ajungă afacerea dvs. în 6/12 ani – încercați să stabiliți obiective SMART
 - Ce activități veți realiza pentru a crește gradul de conștientizare cu privire la afacere
 - Ce indicatori puteți folosi pentru a analiza impactul acestor activități
- ◆ Rezumați factorii cheie pe flipchart



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Rezumat

- ◆ Este important să puteți analiza eficiența activităților realizate pentru creșterea gradului de conștientizare cu privire la afacere
- ◆ Pentru a încheia, este nevoie să dezvoltați o strategie a afacerii
- ◆ Trebuie să vă asigurați că există o corespondență clară între de ce, ce, cum și unde se aplică strategia



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Va mulțumim!

Pentru mai multe informații

Vizitați site-ul nostru
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+