



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

2016-1-DE02-KA202-003277

Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde: Sesiunea 2 Cum realizați acest lucru?

[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
- ◆ Analiza pieței
- ◆ Planificarea acțiunilor
- ◆ Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde
- ◆ Rezumat



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Obiectiv general

◆ Obiectivul general al acestui workshop este să:

Rezume procesele și practicile implicate în creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde

◆ Astfel, acest workshop vă permite să: (i) identificați metode care pot fi folosite în satisfacerea nevoilor clienților dvs., (ii) analizați diferitele instrumente utilizate pentru a crește gradul de conștientizare cu privire la afacere, (iii) dezvoltați un plan prin care să treceți de la cercetare la acțiune



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Rezultatele învățării

- ◆ La finalul workshopului, veți fi în măsură să:
 - ◆ Descrieți cum se realizează cercetarea pieței în vederea identificării nevoilor clienților afacerilor verzi
 - ◆ Realizați corespondența între nevoile clienților și obiectivele lor de afaceri pentru o afacere verde
 - ◆ Identificați instrumente potrivite pentru a crește gradul de conștientizare cu privire la o afacere verde
 - ◆ Treceți de la faza de cercetare la acțiune



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:
- ◆ Identificați trei modalități diferite de creștere a gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde, un avantaj și un dezavantaj pentru fiecare tehnică în parte
- ◆ Împărtășiți gândurile dvs. întregului grup



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Crearea mediului

- ◆ Atât în momentul demarării, cât și în cel al dezvoltării unei afaceri verzi, veți observa că cererea este în continuă schimbare și, astfel, este esențial să știți cum evoluează lucrurile
- ◆ Este important să obțineți cât mai multă informație pentru a vă asigura că atât produsele, cât și serviciile dvs. sunt adecvate
- ◆ Aceste informații pot fi obținute prin cercetarea pieței care implică colectarea, înregistrarea și interpretarea tuturor informațiilor disponibile care susțin înțelegerea pieței specifice unei anumite afaceri



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Crearea mediului

Push – examples of change which threaten the business



Pull – examples of change which offer opportunities

Your customers start thinking your product and service offerings are old-fashioned

You find new ways to do things better

Your 'star' products and services reach the end of their life cycle

New markets want your products

Competitors do what you do better or more cheaply

You find ways to do new things

Your customers' requirements change

New techniques change what you can do

New products and services make yours unnecessary

Government policy offers incentives and subsidies

Regulation increases your costs



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

- ◆ Analiza industriei, cercetarea de birou sau cercetarea în rândul clienților vă ajută să identificați zona în care trebuie să vă concentrați eforturile și modalitatea de dezvoltare a unui avantaj competitiv
- ◆ Prin realizarea analizei de piață, atât în ceea ce privește oportunitățile pieței, cât și nevoile clienților, trebuie să puteți defini cadrul obiectivelor afacerii dvs. și să dezvoltați un plan de marketing
- ◆ Diferența dintre date și perspectivă



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață



Sursa: <http://www.youtube.com/watch?v=jKk5fgy4WEg>



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

- ◆ *Datele de piață* se referă la informațiile privind anumite aspecte ale pieței – de ex., câte persoane reciclează deșeurile menajere, câte case au panouri solare, câte afaceri au un standard de management de mediu
- ◆ *Perspectiva* se referă la interpretarea sau la „citirea” unei situații, comportament sau credințe date care explică dinamica respectivei situații într-un mod diferit.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

- ◆ Scopul oricărui proiect de cercetare de piață este acela de a îmbunătăți înțelegerea clientului

- ◆ Diferite modalități de realizare:
 - Acțiune proprie
 - Desemnați o altă persoană să facă acest lucru
 - Oferiți libertate clienților să realizeze acest lucru

- ◆ Claritatea obiectivelor este esențială – ce întrebare trebuie adresată?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

VOTE TO BRING BACK

YOUR FAVOURITE FLAVOUR

**VOTE TO
BRING BACK
YOUR FAVOURITE
& YOU COULD WIN
£100,000**



Vote now



Erasmus+

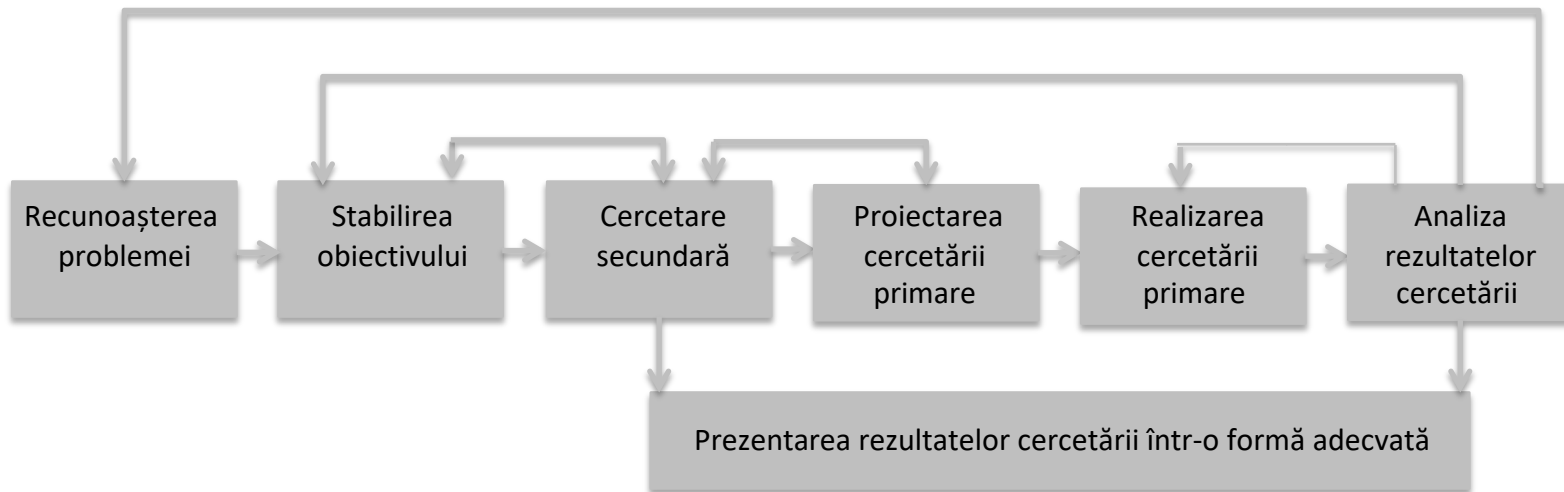


**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

Cadru de feedback



Sursă: Blythe (2008)



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Analiza de piață

- ◆ Există o varietate de metode care pot fi utilizate în realizarea analizei de piață
- ◆ Acestea sunt structurate în metode de cercetare principale și secundare
- ◆ Există un număr de avantaje și dezavantaje asociate utilizării metodelor de cercetare primară sau secundară.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

- ◆ Cercetarea primară presupune colectarea de informații de la indivizi sau de la companii, utilizând metode precum chestionarul, interviul, focus grupul sau jurnalul
- ◆ Cercetarea secundară (sau cercetarea de birou) implică interpretarea informațiilor obținute din partea indivizilor, fie că este vorba de informații publice oferite de guverne, fie că este vorba de rapoarte de piață din partea organizațiilor din sectorul privat



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

◆ În ceea ce privește realizarea cercetării secundare, în calitate de manager de club de golf, sursele cheie de informații de piață vor include:

- Departamente guvernamentale și agenții
- Organisme de reglementare
- Organisme profesionale
- Firme de consultanță de piață
- Bănci
- Think Tank-uri
- Instituții de învățământ superior



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

◆ Elementele care determină metodele de cercetare primară includ:

- Scop și obiective
- Întrebări de adresat
- Grupurile țintă
- Utilizarea informațiilor



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Analiza de piață

◆ **Activitate:**

◆ În perechi, reflectați asupra cercetării realizate pentru a dezvolta propria idee referitoare la o afacere verde

◆ Comparați cu propria experiență adresând următoarele întrebări:

- De ce a fost realizată?
- Cum a fost realizată?
- Ce au învățat în urma acestei activități?



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Planificarea activităților

- ◆ Rezultatele cercetării pieței și înțelegerea nevoilor clienților dvs. pot fi utilizate pentru a contura modalitatea de creștere a gradului de conștientizare cu privire la afacere, produse și servicii
- ◆ Există un număr de cadre în literatura academică și de afaceri care pot fi utilizate pentru a planifica activitatea, precum și de cine va fi întreprinsă ea și cum



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Planificarea activităților

- ◆ Stokes (2000) și conceptul de inovare a marketingului antreprenorial – de ex.: ce este diferit la produsul sau serviciile dvs. comparativ cu celelalte de pe piață?
- Identificarea – cine este clientul afacerii dvs.?
- Piața interactivă – de ex.: cum să abordați clienții prin marketingul afacerii (de ex.: marketingul oral)
- Informal – de ex.: atingerea unui grad de înțelegere a clientului prin metode informale mai de grabă decât prin metode formale



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Planificarea activităților

◆ **Activitate:**

- ◆ Utilizând teoria celor 4I propusă de Stokes, răspundeți la următoarele întrebări:
- ◆ Ce va fi diferit la produsul sau serviciile oferite de afacerea dvs. comparativ cu alte afaceri verzi de pe piață?
- ◆ Cum va aborda afacerea dvs. clienții potențiali și actuali prin marketingul afacerii?
- ◆ Cum veți înțelege clienții prin metode informale?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde

- ◆ Există un număr de metode pe care le puteți utiliza în vederea creșterii gradului de conștientizare cu privire la afacerea dvs., la produsele și serviciile oferite
- ◆ Este important ca aceste metode să vă ajute în vederea comunicării propunerii de valoare în mod eficient, identificând metodele utilizate de clienții dvs.
- ◆ Aceste metode pot fi grupate într-o serie de categorii



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Creșterea gradului de conștientizare asupra unei afaceri verzi

- ◆ Întâlniri față în față cu clienții prin participarea la evenimente de networking, seminare și conferințe
- ◆ Transmiterea de materiale printate precum buletine informative, broșuri și cataloage
- ◆ Scrierea de articole online sau bloguri
- ◆ Utilizarea platformelor de social media
- ◆ Dezvoltarea propriei pagini web în vederea prezentării produselor și serviciilor
- ◆ Crearea de materiale de promovare pentru radio, TV sau presa scrisă



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde – Studiu de caz





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde

◆ **Activitate:**

- ◆ În perechi, identificați avantajele și dezavantajele diferitelor metode care pot fi folosite în vederea creșterii gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde
- ◆ Identificarea metodelor pe care clienții afacerilor dvs. preferă să le folosească
- ◆ Dezvoltarea unui plan pentru creșterea gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Rezumat

- ◆ Există o diferență notabilă între nevoie și cerere
- ◆ Există diferite metode care pot fi folosite în vederea analizei nevoilor și dorințelor clienților țintă
- ◆ Există diferite metode care pot fi folosite în vederea creșterii gradului de conștientizare cu privire la o afacere verde
- ◆ Este important să înțelegem ce metode se potrivesc clienților dvs. pentru a obține informații



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Vă mulțumim!

Pentru informații suplimentare

Vizitați site-ul nostru
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+