

Sensibilización de un Negocio Ecológico: Sesión 2 ¿Cómo Se Hace?

Nombre del Facilitador Aquí



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Visión general

- ◆ Objetivos y Resultados de Aprendizaje
- ◆ Empezar
- ◆ Analizar el Mercado
- ◆ Planear Qué Hacer
- ◆ Sensibilización de un Negocio Ecológico
- ◆ Resumen



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Objetivo General

◆ El objetivo general de este taller es:

Revisar los procesos y prácticas involucrados en la sensibilización de un negocio ecológico

◆ Haciendo esto, el taller te permitirá: (i) identificar los métodos que pueden usarse para investigar las necesidades de tus cliente, (ii) revisar las diferentes herramientas para la sensibilización del negocio y (iii) desarrollar un plan para pasar de la investigación a la acción





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Resultados de Aprendizaje

- ◆ Al final del taller, podrás:
 - ◆ Describir cómo investigar un mercado para identificar las necesidades de los clientes de un negocio ecológico
 - ◆ Alinear las necesidades del cliente con los objetivos empresariales para un negocio ecológico
 - ◆ Identificar herramientas apropiadas para la sensibilización de un negocio ecológico
 - ◆ Desarrollar un plan para pasar de la investigación a la acción



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



El Proceso de Aprendizaje

- ◆ Información aprendida
- ◆ Trabajo en grupo
- ◆ Reflexión individual
- ◆ ... y aprendizaje y diversión



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Comencemos...

- ◆ Una pregunta rápida:
- ◆ Identifica tres maneras diferentes de sensibilización de un negocio ecológico y una ventaja y desventaja para cada técnica
- ◆ Comparte tus pensamientos con el resto del grupo



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Preparación del Terreno

- ◆ Al empezar y desarrollar un negocio ecológico, apreciarás que la demanda cambia continuamente y que, por tanto, es esencial saber cómo evolucionan las cosas
- ◆ Es importante recoger tanta información como sea posible para asegurar que tanto tus productos como tus servicios se ajustan al propósito
- ◆ Esta información se puede recoger investigando el mercado, lo que supone recolectar, registrar y entender toda la información disponible que ayudará a un negocio entender su mercado



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Preparación del Terreno

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+



Análisis del Mercado

- ◆ El análisis industrial, la investigación documental y la investigación de clientes te ayudan a identificar dónde centrar tus esfuerzos y cómo desarrollar una ventaja competitiva
- ◆ Al llevar a cabo la investigación de mercado y analizar tanto las oportunidades de mercado como las necesidades de tus clientes, podrás definir y dar forma a tus objetivos empresariales y desarrollar un plan de marketing apropiado
- ◆ Diferencia entre datos y conocimiento



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Análisis del Mercado



Fuente: <http://www.youtube.com/watch?v=jK5fgy4WEg>



Erasmus+



Análisis del Mercado

◆ *Los datos de mercado* hacen referencia a una pieza de información sobre algún aspecto del mercado – p.ej. Cuántas personas reciclan basura doméstica, cuántas casas tienen paneles solares, cuántos negocios tienen un estándar de gestión medioambiental

◆ *El conocimiento* se relaciona con la interpretación o “lectura” de una situación, comportamiento o creencia dada que explica la dinámica de esa situación de manera diferente



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Análisis del Mercado

- ◆ El propósito de todo proyecto de investigación de mercado es mejorar el conocimiento del cliente

- ◆ Hay distintas maneras de conseguir esto:
 - Hazlo tú mismo
 - Contrata a alguien para que lo haga
 - Haz que tus clients lo hagan

- ◆ La claridad sobre las metas y objetivos es crucial –
¿cuál es la pregunta que hay que tratar?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Análisis del Mercado

VOTE TO BRING BACK

YOUR FAVOURITE FLAVOUR

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



Vote now

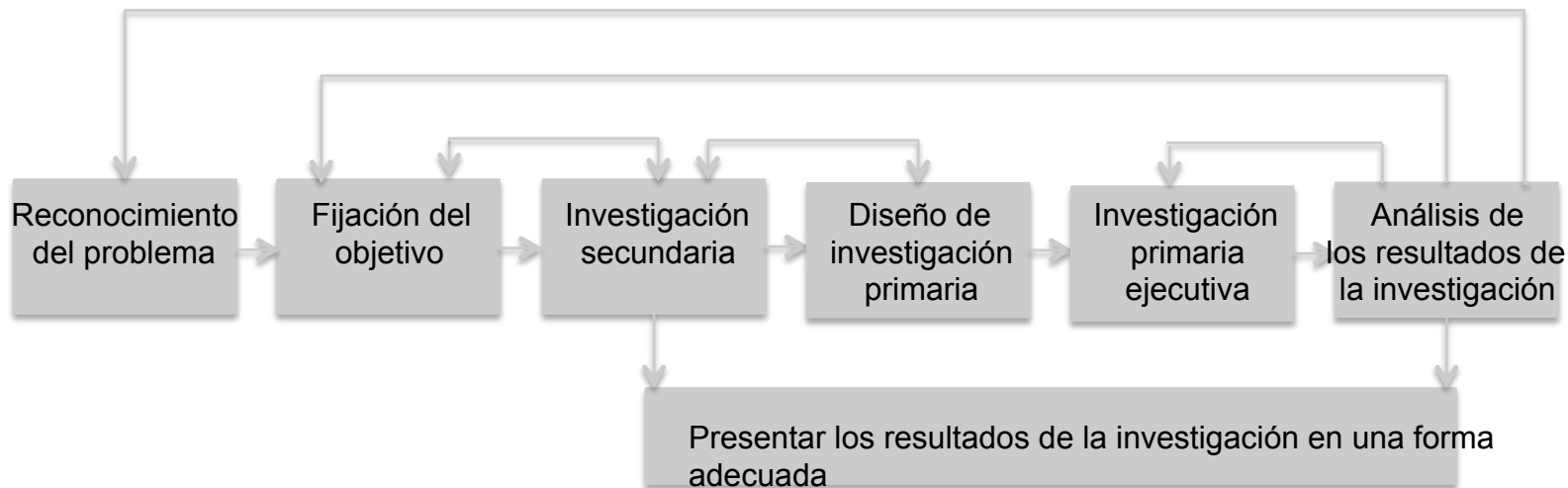


Erasmus+



Análisis del Mercado

Ciclos de retroalimentación



Fuente: Blythe (2008)



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Análisis del Mercado

- ◆ Hay un número de métodos diferentes que pueden usarse en la investigación de mercado
- ◆ Estos están agrupados normalmente en métodos primarios y secundarios de investigación
- ◆ Hay un número de ventajas y desventajas asociadas con el uso de métodos primarios y secundarios de investigación



Análisis de Mercado

- ◆ La investigación *primaria* supone recolectar información de individuos y negocios a través de la utilización de métodos como encuestas, entrevistas, grupos focales y diarios
- ◆ La investigación *secundaria* (o investigación documental) supone entender los datos recolectados por otras personas, ya sean datos públicamente disponibles de gobiernos o informes de mercado de organizaciones del sector privado



Análisis de Mercado

◆ En lo referente a llevar a cabo una investigación secundaria como gestor de un club de golf, las fuentes clave de datos de mercado e información incluirán:

- Departamentos y agencias gubernamentales
- Organismos reguladores
- Organismos profesionales
- Asesorías de mercado e información
- Bnacos
- Comités de expertos
- Instituciones de educación superior



Análisis de Mercado

- ◆ Las influencias clave en la elección del método específico de investigación primaria serán:
 - Metas y objetivos
 - Las preguntas que formular
 - Los grupos a los que involucrar
 - El uso de datos



Análisis de Mercado

◆ **Actividad:**

◆ En parejas, reflexiona en la investigación que has llevado a cabo hasta ahora en el desarrollo de tu(s) idea(s) para un negocio ecológico

◆ Compara y contrasta tus experiencias para formular las siguientes preguntas:

- ¿Por qué se ha llevado a cabo?
- ¿Cómo se ha llevado a cabo?
- ¿Qué aprendieron de ello?



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Planear Qué Hacer

- ◆ Los resultados de investigar el mercado y entender las necesidades de tus clientes pueden utilizarse para dar forma a la planificación de cómo sensibilizar tu negocio y sus productos y servicios
- ◆ Hay un número de marcos dentro de la literatura académica y empresarial que pueden utilizarse para planificar lo que hay que hacer, por quién y para cuándo



Planear Qué Hacer

- ◆ Stokes (2000) y el concepto de Marketing Emprendedor
 - Innovación – es decir, ¿qué hace diferente al producto o servicio en comparación con otros en el mercado?
 - Identificación – es decir, ¿quién es/son el/los clientes del negocio?
 - Marketing Interactivo – es decir, cómo comprometerse con los clientes en el marketing del negocio (p.ej. marketing boca a boca)
 - Informal – es decir, cómo se consigue la comprensión del cliente a través de métodos más informales que formales





Planear Qué Hacer

◆ **Actividad:**

◆ Utilizando las 4Íes propuestas por Stokes, accede a las siguientes preguntas:

◆ ¿Qué hará diferente al producto y/o servicios ofrecidos por tu negocio en comparación con otros negocios ecológicos en el mercado?

◆ ¿Cómo se comprometerá tu negocio con clientes potenciales y actuales en el marketing del negocio?

◆ ¿Cómo será la comprensión del cliente conseguida a través de métodos informales?



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Sensibilización de un Negocio Ecológico

- ◆ Hay un número de métodos que puedes utilizar para la sensibilización de tu negocio y de sus productos y servicios
- ◆ Es importante que estos métodos te ayuden a comunicar tu oferta de valor de manera efectiva y esquematizar los métodos utilizados por tus clientes
- ◆ Estos métodos pueden agruparse en un número de categorías



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Sensibilización de un Negocio Ecológico

- ◆ Pasar tiempo cara a cara con los clientes a través de la asistencia a eventos empresariales, seminarios y conferencias.
- ◆ Distribuir materiales impresos como hojas informativas, folletos y catálogos
- ◆ Escribir artículos, blogs y artículos de opinión online
- ◆ Usar plataformas de redes sociales
- ◆ Desarrollar tu propia web para perfilar tus productos y servicios
- ◆ Crear anuncios para material impreso, radio o TV



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Sensibilización de un Negocio Ecológico: Un caso práctico



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Sensibilización de un Negocio Ecológico

◆ **Actividad:**

- ◆ En parejas, identifica las ventajas y desventajas de los diferentes métodos que pueden utilizarse para la sensibilización de un negocio ecológico
- ◆ Identifica qué métodos prefieren utilizar los clientes de tu negocio
- ◆ Desarrolla un plan para la sensibilización de tu negocio ecológico



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Resumen

- ◆ Hay una diferencia entre necesidades y deseos
- ◆ Hay diferentes métodos que pueden utilizarse para investigar sobre las necesidades y deseos de tus clientes deseados
- ◆ Hay diferentes métodos que pueden utilizarse para la sensibilización de un negocio ecológico
- ◆ Es importante entender qué métodos utilizan tus clientes para obtener información



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



¡Gracias!

Para más información

Visita la web
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+