

Sensibilización de un Negocio Ecológico: Sesión 3 ¿Cómo Saber Que Funciona?

[Nombre del Facilitador Aquí]



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Visión General

- ◆ Objetivos y Resultados de Aprendizaje
- ◆ Empezar
- ◆ Desarrollar una Estrategia
- ◆ Desarrollar tu Estrategia
- ◆ Resumen



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Objetivo General

◆ El objetivo general de este taller es:

Desarrollar y entender cómo revisar lo que funciona bien y menos bien en la sensibilización de un negocio ecológico

◆ Haciendo esto, el taller te permitirá: (i) desarrollar un boceto de estrategia para revisar las actividades de marketing, (ii) revisar el posicionamiento y diferenciación de los productos/servicios del negocio y (iii) desarrollar indicadores que pueden utilizarse para revisar las actividades de marketing



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Resultados de Aprendizaje

- ◆ Al final del taller, podrás:
 - ◆ Describir la importancia de revisar lo que funciona bien y menos bien en la sensibilización de un negocio ecológico
 - ◆ Desarrollar una estrategia para revisar las actividades utilizadas en la sensibilización de un negocio ecológico
 - ◆ Desarrollar indicadores que pueden utilizarse para revisar las actividades utilizadas en la sensibilización de un negocio ecológico



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



El Proceso de Aprendizaje

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



Erasmus+



Comencemos...

◆ Una pregunta rápida:

◆ ¿Qué indicadores o medidas podrías utilizar para revisar el impacto de las diferentes actividades que un negocio ecológico podría utilizar para la sensibilización de sus productos/servicios?

◆ Comparte tus pensamientos con el resto del grupo





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Desarrollar una Estrategia

- ◆ El punto de inicio es el Desarrollo de algún tipo de estrategia para saber lo que estás haciendo, por qué, quién está involucrado y cuándo se conseguirán las cosas
- ◆ Puede ser una estrategia informal en un A4 o una más formal que apoye otras actividades en el negocio
- ◆ El nivel de formalidad estará influenciado por cómo intentes utilizar la estrategia



Erasmus+



Desarrollar una Estrategia

◆ Una estrategia de marketing consiste en un conjunto de decisiones relacionadas con el posicionamiento, diferenciación y valor de los productos y servicios que van a ofrecerse a las agrupaciones identificadas de clientes (Kotler and Armstrong, 2015)

◆ Elementos clave de la estrategia son:

- Afirmación de posicionamiento
- Posicionamiento de productos y servicios
- Diferenciación de producto/servicio



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Desarrollar una Estrategia

◆ **Afirmación de Posicionamiento**

◆ Una afirmación de posicionamiento es una frase o enunciado corto que expresa la esencia del valor proporcionado por el negocio

◆ Esta afirmación de posicionamiento es tu oferta de valor

◆ *Pregunta:*

◆ ¿Cuál es tu oferta de valor?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Desarrollar una Estrategia

◆ **Diferenciación del Producto**

◆ Esto se relaciona con la identificación de cómo un producto resalta del resto en el sector a través de la calidad o el precio. Se usa para animar a los clientes deseados a que lo perciban como diferente y deseable

◆ *Pregunta:*

◆ ¿Qué tiene de diferente tu producto o servicio?



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Desarrollar una Estrategia

◆ **Posicionamiento del Producto**

◆ El posicionamiento del producto trata sobre cómo un negocio proporciona una identificación de marca de un producto o servicio cuando salen al mercado. Es el siguiente paso después de la diferenciación del producto o servicio de otros competidores del negocio

◆ *Pregunta:*

◆ ¿Cómo vas a crear una identidad de tu producto/
servicio en el mercado?



Erasmus+



Tu Estrategia

◆ Es importante que la estrategia identifique lo que tiene que conseguirse, por quién y para cuándo. La clave a esta sección es ser lo más específico posible

◆ Es importante definir objetivos específicos haciéndolos SMART

◆ Los objetivos SMART son Específicos (**S**pecific), Medibles (**M**easurable), Alcanzables (**A**chievable), Realistas (**R**ealistic) y definidos por el Tiempo (**T**ime defined)



Tu Estrategia

- ◆ Para desarrollar objetivos SMART tienes que:
 - Definir lo que quieres conseguir (p.ej. Queremos conseguir más clientes)
 - Hacerlo medible (p.ej. Queremos conseguir cinco clientes nuevos cada mes)
 - Preguntarte si es alcanzable o realista según el desempeño actual del negocio (p.ej. Acceder a recursos internos que ayuden en el marketing para nuevos clientes potenciales)
 - Fijar un período de tiempo (p.ej. Dentro de seis meses)

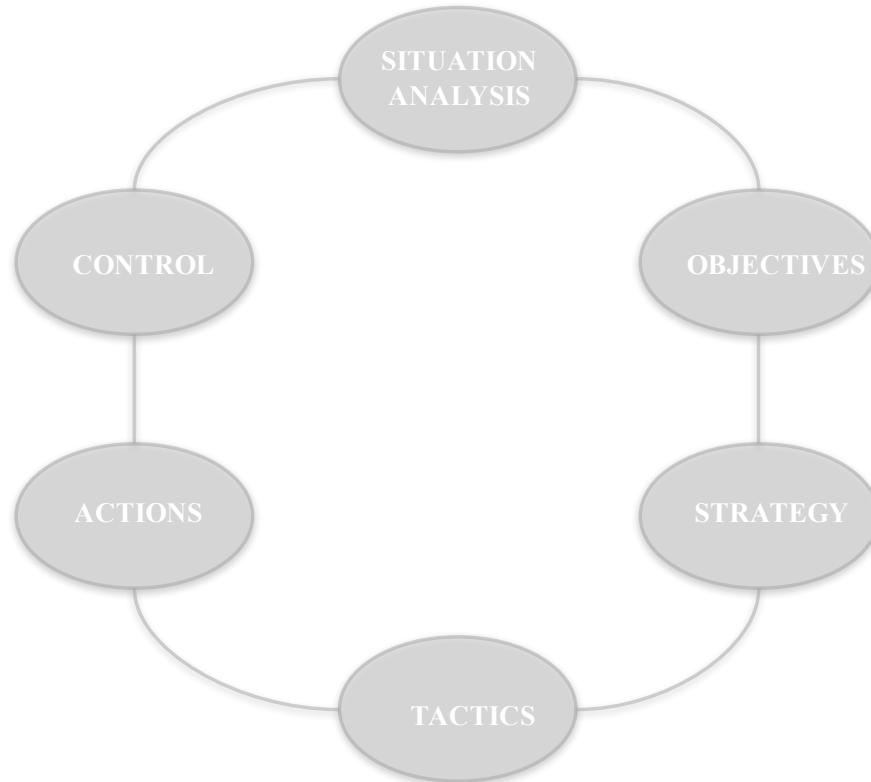




**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Desarrollar Tu Estrategia



Fuente: Smith (2011)



Erasmus+



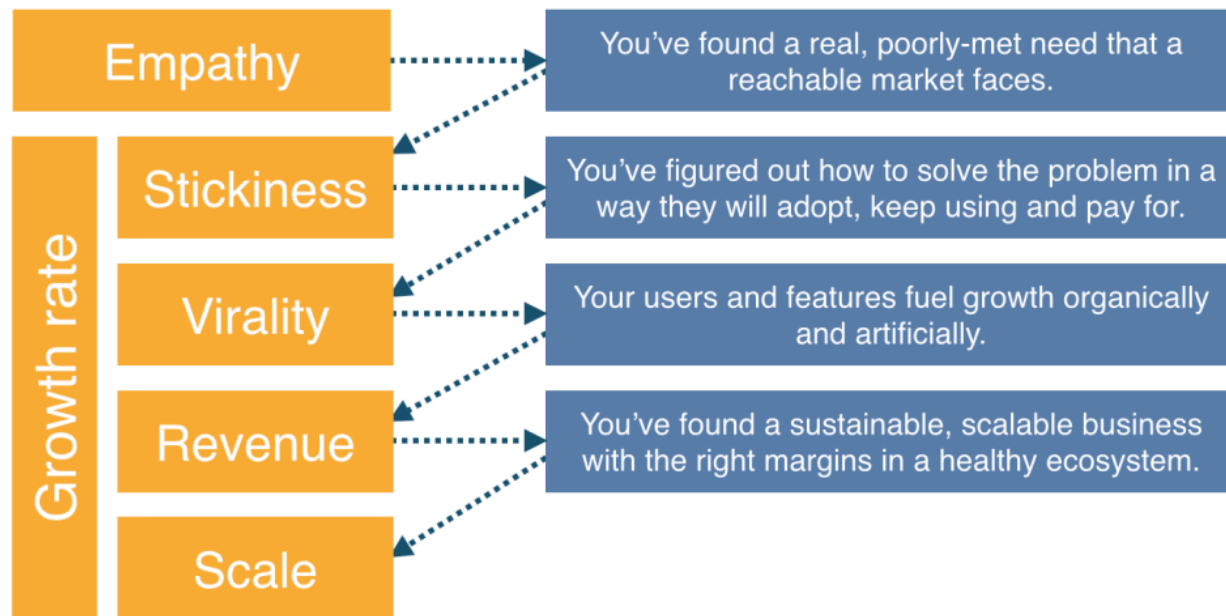
GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Desarrollar Tu Estrategia

Lean Analytics Stages

“Gates” needed to move forward



Fuente: Croll and Yoskovitz (2013)



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Desarrollar Tu Estrategia

- ◆ Hay un número de pasos que tienes que seguir para desarrollar una estrategia:
- ◆ Primero, tienes que identificar indicadores o medidas de éxito que esquematicen tus objetivos. Es importante que los indicadores sean poblados, es decir, que puedas recoger datos por ellos
- ◆ Segundo, tienes que decidir cuándo vas a revisar el progreso contra los indicadores. Es aconsejable que fijas períodos de tiempo que te permitan revisar el progreso a intervalos regulares



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Desarrollar Tu Estrategia

- ◆ Hay un número de pasos que tienes que seguir para desarrollar una estrategia:
- ◆ Tercero, tienes que decidir quién va a revisar la efectividad de las actividades de marketing
- ◆ Por último, tienes que decidir qué métodos específicos usar para revisar tus actividades de marketing



Erasmus+



Desarrollar Tu Estrategia

◆ **Actividad:**

◆ En pequeños grupos, debate:

- Dónde te gustaría que estuviera tu negocio en 6/12 meses – intenta fijar objetivos SMART
- Qué actividades llevarías a cabo para la sensibilización de tu negocio
- Qué indicadores podrías usar para revisar el impacto de estas actividades

◆ Resume las acciones clave en un rotafolio



Resumen

- ◆ Es importante ser capaz de revisar la efectividad de las actividades llevadas a cabo para la sensibilización del negocio
- ◆ Con este fin, tienes que desarrollar una estrategia para el negocio
- ◆ Tienes que asegurar consistencia entre el por qué, qué, cómo y cuándo dentro de la estrategia



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



¡Gracias!

Para más información

Visita la web
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+