ENTER

Дайте възможност на NEET за реализация в социалното предприемачество
-УЕБИНАР-

Дигитален маркетинг за вашия социален бизнес

ISTITUTO DEI SORDI DI TORINO

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Програма на Уебинара

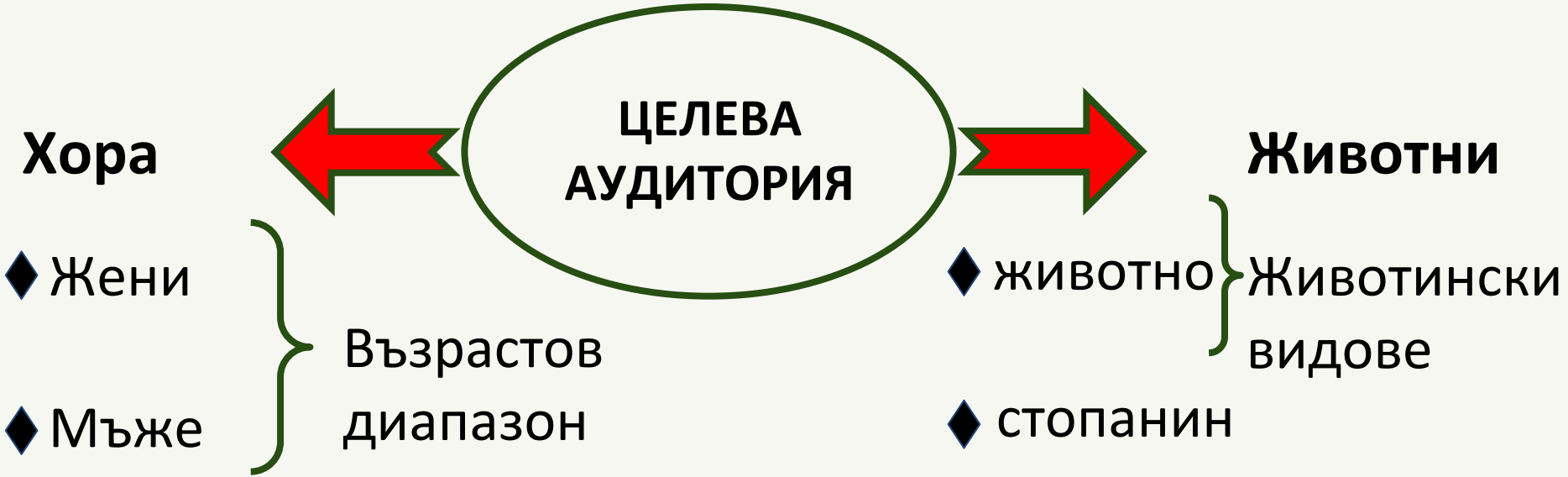
- Развитие на идеята
- Потребности
- Рискове
- Стартъпи
- Достъпност

КАКВО Е ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ?

Дефиниция: наричан още онлайн маркетинг; Това е насърчаването на марките да се свързват с потенциални клиенти, използвайки интернет и други форми на цифрова комуникация. Това включва не само електронна поща, социални медии и уеб-базирана реклама, но и текстови и мултимедийни съобщения като маркетингов канал.

ИДЕЯ

Съвети:


ЦЕЛЕВА АУДИТОРИЯ
Хора
Жени
Мъже
Възрастов диапазон
Животни
животно
Животински видове
стопанин

ПРОДУКТ

ТРАДИЦИОНЕН

- “Защо купувам този традиционен продукт от този конкретен сайт?”
- Представянето на продукта е много важно

МОДЕРЕН

- Моментни тенденции
- Адаптиране към променящата се ситуация

БИЗНЕС ПЛАН И ИМЕ НА БИЗНЕСА

Ако идеята е в ума ви:

- приложете методът „мозъчна атака“ за името на бизнеса ви
- създаване на бизнес план

  - Организация
  - Посока на вашия бизнес
  - Изправете се срещу предизвикателствата

ИДЕЯ И БИЗНЕС СТРУКТУРА

1. СТЪПКА

- Сравнение: мога ли да предложа нещо повече от тях?
- Да го направим: реализация на бизнес план

2. СТЪПКА

- Определете защо

РАЗЛИЧНИ ВИДОВЕ:

1. Едноличен търговец
2. Партньорство
3. Корпорация
4. ООД

ДРУГ ВАРИАНТ

Може да стартирате франчайз

НУЖДИТЕ НА КЛИЕНТИТЕ

Какво означават нуждите?

- Потребностите не са желания
- Зависят от състезанието (не са произволни)
- Имат конкретна цел
- Имат връзка с други нужди

Те могат да бъдат:

- Физически: Вие сте раздразнителен
- Психологически: Специфични обувки

ИЗИСКВАНИЯ КЪМ ПРОДУКТА

- Функционалност
- Дизайн
- Прозрачност и коректност
- Цена
- Надеждност
- Възможности
- Удобство
- Производи-телност
- Информация
- Изживяване
- Съвместимост
- Достъпност

АНАЛИЗ НА НУЖДИТЕ

ЦЕЛ:

Идентифициране на проблеми, области за подобрение, причини за дискомфорт, развитие на човешкия капацитет.

Много важна фигура: **ОЦЕНИТЕЛ**

- Развитие на информацията
- Координация и управление на групите

Цел: да определи на приоритета на намесата и как да се намеси

КЛИЕНТСКО ПРОУЧВАНЕ И СОЦИАЛНИ МЕДИИ

Как да наблюдаваме

1. GOOGLE ФОРМУЛЯР

Как работи?

- Google акаунт
- Различни видове отговори:
  - единични отговори
  - множество отговори
  - отговори с дължина на есе

Цели:

♦Поддържане на контакт с клиентите

♦Създаване на взаимоотношения

♦Опознаване

2.SURVEY ANYPLACE **3.NICEREPLY**

4.STARTQUESTION **5.TYPEFORM**

МАРКЕТИНГ С ДИРЕКТЕН ОТГОВОР

С какво се занимава?

Значение:

- Вид маркетингова стратегия

Как работи?

- Генериране на нови потенциални клиенти (номер, URL)
- Проста и ясна
- Само необходимите информационни указания

Канали:

♦ Дигитален имейл маркетинг(DEM)

♦ SMS

♦ **Бюлетин** (периодична актуализация на информацията)

БЮЛЕТИН

CANVA

РИСКОВЕ

Negative, positive or both?

- Негативни рискове= **РИСКОВЕ ОТ СПАД**
- Позитивни рискове= **ВЪЗХОДЯЩИ РИСКОВЕ**

Как да предотвратим рисковете?

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА:

- **Главен директор по риска(CRO)**
- **АНАЛИЗ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ВЪРХУ БИЗНЕСА(BIA)**
- **ПРОУЧВАНЕ**
- **ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ ПРИ ИЗВЪНРЕДНИ СИТУАЦИИ**

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА

Цел: Ръководене и контролиране на организацията по отношение на рисковете

ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ПО РИСКА	ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ БИЗНЕСА
- НАДЗОР ЗА СМЕКЧАВАНЕ НА РИСКА - СЪЗДАВАНЕ НА СТРАТЕГИЯ - ИДЕНТИФИЦИРАНЕ НА УЯЗВИМОСТТА И ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ЗАПЛАХИ - СЪЗДАВАНЕ НА КАРТА НА РИСКА И СПОДЕЛЯНЕТО Й	- ИМЕ + ОПИСАНИЕ - ОТДЕЛ И РАБОТНО МЯСТО - ЧОВЕШКИ И ТЕХНОЛОГИЧНИ РЕСУРСИ - МАКСИМАЛНО ВРЕМЕ НА ПРЕСТОЙ БЕЗ ЗНАЧИТЕЛНИ ПОСЛЕДСТВИЯ - ВЪТРЕШНИ И ИКОНОМИЧЕСКИ ПОСЛЕДИЦИ - ВЪНШНИ/ВЪТРЕШНИ ПОСЛЕДСТВИЯ - ОПИСАНИЕ НА НЕИЗПРАВНОСТИТЕ/ФАЗИТЕ НА ПРЕСТОЙ

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА

ПРОУЧВАНЕ	ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ ПРИ ИЗВЪНРЕДНИ СИТУАЦИИ
- СРАВНЕНИЯ С ДРУГИ КОМПАНИИ - РАЗШИРЯВАНЕ НА ЗНАНИЯТА ВИ - УЧЕНЕ ОТ ПОЛОЖИТЕЛНИТЕ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛНИТЕ ПРЕЖИВЯВАНИЯ	- ПРЕДИ РАЗРУШИТЕЛНОТО СЪБИТИЕ - ДЕЙСТВИЯ, КОИТО МАРКЕТИНГЪТ ТРЯБВА ДА ПРЕДПРИЕМЕ - ПРИОРИТЕТЪТ НА ВСЯКА ЗАДАЧА - ОТГОВОЕНИК ЗА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ ЗА ВСЕКИ ЕЛЕМЕНТ. КАК ДА ГО СЪЗДАДЕТЕ: - КАКВО Е ПЪРВОТО НЕЩО, КОЕТО ТРЯБВА ДА НАПРАВИТЕ? - КОЙ ТРЯБВА ДА УЧАСТВА? - КАК ОТЧИТАТЕ, ЧЕ ДЕЙСТВИЯТА СА ЗАВЪРШЕНИ? - КАКЪВ Е СЛЕДВАЩИЯТ ПРИОРИТЕТ?

ОЦЕНЕТЕ СВОЯ БИЗНЕС

АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА:
Фиксирани разходи÷ (Средна Цена- Променливи Разходи)

СЪВЕТИ:

- Не изпадайте в преразход
- Следете разходите си
- Изберете правилната банка или инвеститори или безвъзмездни средства
- Умейте да управлявате парите

РИСК В ДИГИТАЛНАТА ЕРА

КИБЕР ПРЕСТЪПЛЕНИЕ

ВРЕДИ:

Измама, изнудване,
кражба на
пари и лични данни,
прекъсване на дейността,
материални и
репутационни щети,
загуба на клиенти
и доставчици

НЕУТРАЛИЗИРАНЕ:

- Оценка на кибер риска
- Застрахователна полица

КАК РАБОТИ?

-Програми
- Зловреден софтуер: операционна единица
- Шпионски софтуер: шпионаж
- Troja: автентично приложение

СТАРТЪП

Какво означава стартъп?

- Нова компания или компания, която току-що е станала публична.
- "първокурсник" = компания, която е нова във финансовия свят.

ЦИКЪЛ НА ЖИВОТ:

- Предварителен етап (Pre-seed етап)
- Начален етап (seed етап)
- Ранен етап
- Етап на растеж
- Етап на разширяване
- Изходен етап

ЦИКЪЛ НА ЖИВОТ

1.ПРЕДВАРИТЕЛЕН ЕТАП:
- Разработване и усъвършенстване на бизнес идеята и модела

2.НАЧАЛЕН ЕТАП:
- Цел: получаване на финансиране
Можете да използвате ускорители и инкубатор

РАНЕН ЕТАП:
- Съзряване

4.ЕТАП НА РАСТЕЖ:
- Реален растеж и консолидация

5.ЕТАП НА РАЗШИРЯВАНЕ:
- Цел: увеличаване броя на клиентите

6.ИЗХОДЕН ЕТАП:
- Самофинансиране + разширяване

ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Не повече от 60 месеца
- Обща стойност: 5 милиона €
- Осъществява стопанска дейност
- Неразпределени печалби
- Не е създадена от сливане или разделяне на дружество, нито от продажба на дружество или стопанска единица

♦ **ПОВТОРЯЕМОСТ:**
Възможност за повторение

♦ **ВРЕМЕННОСТ:**
Бързо разрастване

♦ **МАЩАБИРУЕМОСТ:**
Експоненциално нарастване

♦ **ИНОВАЦИЯ:**
Създаване на нов пазар

МАЩАБИРУЕМОСТ

ДИМНО ТЕСТВАНЕ (SMOKE TEST)

- Цел: оценка на ефективността на софтуера и **мониторинг**
- Предимства:
  - ♦ Обучение и оптимизация
  - ♦ Лоялност на потребителите
  - ♦ **Traction** = валидиране на продукта

Показатели:

1. Показатели за валидиране: СИЛНИ+СЛАБИ СТРАНИ
2. Показатели за ефективност

Генериран трафик:

- Google Analytics

Поведение на клиентите:

- Hotjar

НАГЛАСА

Какво означава?

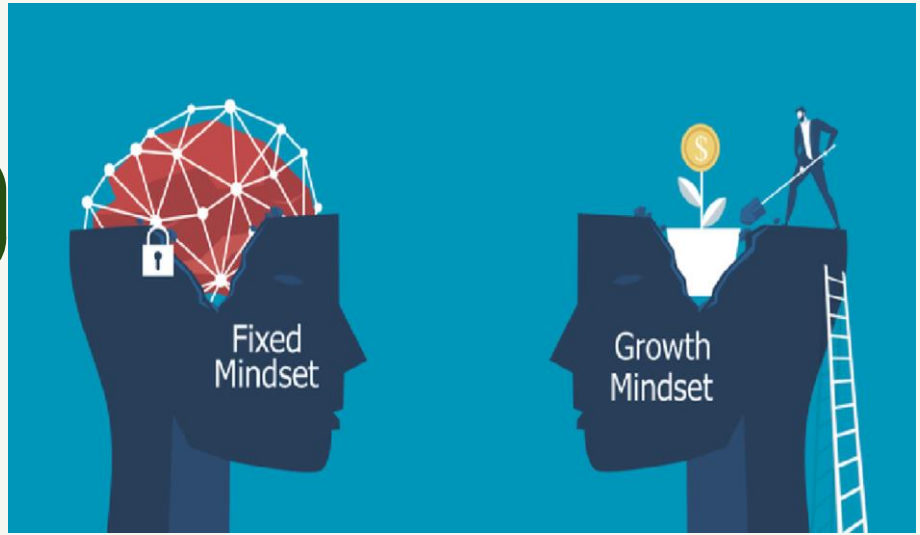
Това е обичайно състояние на ума на индивида.

ЦЕЛ:

Намиране на нови решения

Два вида мислене:

1. Фиксирано
2. Мислене за растеж



ДОСТЪПНОСТ

Дефиниция: способността на дадено приложение, уебсайт или софтуер да бъдат достъпни за хора с увреждания, засягащи тяхното зрение, слух, когнитивни и/или двигателни функции.

- Настояща ситуация: 87 милиона хора с увреждания в ЕС се сблъскват с недостъпни онлайн услуги.

УНИВЕРСАЛЕН ДИЗАЙН

УНИВЕРСАЛЕН ДИЗАЙН

Какво означава?

- Ефективно съобщаване на необходимата информация
- Може да бъде:
  - подходен
  - достигнат
  - управляван
  - използван

} независимо от размера на тялото, позицията или подвижността на индивида.

ПРИНЦИПИ

- Равномерно използване
- Гъвкавост при използване
- Лесна и интуитивна употреба
- Възприемаема информация
- Толерантност към грешки
- Ниско ниво на физическо усилие
- Размер и пространство за подход и използване

ОБЪРНЕТЕ ВНИМАНИЕ: **Конвенция за правата на хората с увреждания (CRPD)**

ПОТРЕБИТЕЛИ С УВРЕДЕНО ЗРЕНИЕ

1. Изчистен и опростен дизайн:

→ ограничете цветовете и картините
→ мултимедията не се припокрива
→ избягвайте изскачащи прозорци и реклами
→ прости шрифтове

2. Интелигентни цветове:

→ висок контраст на цветовете
→ без шарени или сложни фонове
→ потребители далтонисти
→ не разчитайте само на цветовете, за да бъдат разбрани подсказките

3. Адаптивно съдържание:

→ аудио описания
→ размер на шрифта и цветова адаптация

ПРЕДИМСТВА

- По-добро SEO (оптимизация на търсачките)
- Създава ползи за марката ви
- Продажби, благодарение на предварителния етап
- Минимизиране на правните рискове
- Увеличаване мащаба на използване

ДИГИТАЛНА ТРЕЗВОСТ

Какво означава?

Означава да станем по-наясно как да използваме технологиите по по-устойчив начин.

Цел:

Насърчаване на използването на интернет и технологиите по по-съзнателен и отговорен начин, вместо да ги елиминираме изцяло.

КАК?

ДИГИТАЛНА ТРЕЗВОСТ

Какво трябва да направят компаниите?

- да показват, че съществува опцията "трезво потребление"
- да обясняват какво означава това и покажат, че всеки може да предприеме действия
- да прилагат трезв подход по време на производството

ДРУГИ СТРАТЕГИИ:

- Удължете живота на оборудването си
- Дайте втори живот на оборудването
- Изключвайте рутера
- Затваряйте всички приложения, които използват много данни (геолокализация, Bluetooth)
- Намалете броя на акаунтите

Заключение

1. **ИДЕЯ: бъдете креативни!**
2. **НУЖДИТЕ НА КЛИЕНТИТЕ: изслушайте ги**
3. **РИСКОВЕ: превенцията е по-добра от лечението**
4. **СТАРТЪП: бъдете иновативни и работете здраво**
5. **ДОСТЪПНОСТ: създайте приобщаваща среда**

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union