



Υπόδειγμα για την ανάπτυξη του εκπαιδευτικού υλικού

Θεματική Ενότητα 6: Στρατηγικές ανάπτυξης, μάρκετινγκ και προσέλκυση πόρων για Κοινωνικές Επιχειρήσεις

Εκπαιδευτική Ενότητα: Αξιολόγηση της αγοράς και της ανταγωνιστικότητας (ΕΕ.22)

Εταίρος: Πανεπιστήμιο της Λιουμπλιάνα, Σλοβενία



Μάθηση στο χώρο Εργασίας (10 ώρες)

1. Βρείτε μια ιδέα για τις ανεκπλήρωτες ανάγκες των πελατών, των ωφελούμενων.
2. Κάντε υποθέσεις σχετικά με αυτά:
Τι πρόβλημα επιλύουμε;
Για ποιον τα λύνουμε;
3. Βρεθείτε ανάμεσα στους ανθρώπους για να αποκτήσετε μια βασική εικόνα των πελατών. Σε αυτή τη φάση, προσπαθούμε να κατανοήσουμε όσο το δυνατόν περισσότερα στοιχεία του προβλήματος:
Είναι το πρόβλημα πραγματικά αυτό που νομίζουμε ότι είναι;
Πόσο κοινό είναι το πρόβλημα;
Πως επιλύονται επί του παρόντος αυτά ή παρόμοια προβλήματα;
4. Οι συνεντεύξεις διεξάγονται καλύτερα ζωντανά. Μπορείτε επίσης να τις διεξάγετε τηλεφωνικά ή από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Προσεγγίστε πιθανούς πελάτες, μην ρωτάτε φίλους και γνωστούς. Διεξάγετε τουλάχιστον 10 συνεντεύξεις. Συνοψίστε τις απαντήσεις.