Estratègies per augmentar la capacitat comercial de les entitats

Índex

1 Context i Objectius 1
1.1 Context 1
1.2 Objectius de la sessió de treball 1
2 Metodologia 2
2.1 Continguts.....
2.2 Tallers de treball 2
2.3 Resultat..... 3

Context i Objectius

1.1 Context

L'Ajuntament de Granollers realitza una sèrie de sessions de formació per les seves entitats amb l'objectiu de millorar la seva capacitació.

Amb aquest motiu es vol realitzar dues sessions de treball per mostrar noves estratègies de màrketing a implantar a les entitats que permeti augmentar la seva capacitat de generar recursos propis.

1.2 Objectius de la sessió de treball

1. Crear un producte nou o millorar un d'existent a implantar per tal d'augmentar els ingressos dels clubs
2. Conèixer com es poden adaptar les noves estratègies de màrqueting en una entitat. Identificar accions comercials concretes que es poden implantar e la realitat d'un club.
3. Generar una estratègia pròpia de promoció de les activitats de l'entitat.
4. Generar una guia de màrketing perquè les entitats ho puguin implantar.

2 Metodologia

2.1 Continguts

Reptes de les entitats

- Business Plan Canvas.
- Valor diferencial de cada producte o servei.
- Model d'ingressos.
- Capacitació.
- Ús de les tecnologies.
- Estratègies de promoció i comunicació.
- Creació de nous productes.

Outlet Marketing Característiques bàsiques del màrqueting online per implantar a una entitat:

- Prosumer.
- Cicle DCVS.
- Cicle de generació de confiança.
- Ingressos RPM.
- Gestió per processos.
- Eines.

Marketing de continguts per una entitat

- Valor del coneixement
- Plataformes on-line de formació

Canals de comunicació i eines de difusió a través de la xarxa

Creació de nous productes basat en les principis del MKT ON-LINE i Màrketing de continguts.

Desenvolupament del Pla de Negoci d'un producte concret.

2.2 Tallers de treball

Taller 1: Com crear un producte que permeti augmentar ingressos als clubs? Identificació del valor diferencial de cada producte i estratègies de màrqueting
Taller 2: Com crear un producte que permeti augmentar ingressos als clubs? Definició de recursos necessaris per implantar el producte o servei

Durada: 1h30min per sessió.

2.3 Resultat

El taller pretén que cada participant s'endugui:

1. Coneixement sobre les noves tendències de màrqueting.
2. Un servei o producte a implantar en la seva entitat.
3. Una guia de com implantar aquestes estratègies de màrqueting a la seva entitat.

Durant la sessió es generaran idees de producte factibles a les entitats que permetin la seva utilització.

Després de la sessió s'enviarà tot el contingut a cada participant així com un guia manual de com implantar el procés generat a la sessió de treball