



Co-funded by  
the European Union



INNOVATIVE SKILLS FOR  
BENEFIT COMPANIES

## Plan de Marketing y Sostenibilidad para el Proyecto S4BC



Mancomunitat  
de la Ribera Alta



Capacity Ireland



TECH-PARK  
KAUNAS



## Indice

|   |          |
|---|----------|
| Objetivos y alcance de este plan .....  | 4        |
| Estrategia de marketing.....  | 5        |
| Estrategia de Sostenibilidad .....  | 6        |
| <i>¿QUIÉNES SON EL GRUPO OBJETIVO? Responsables de la toma de decisiones, partes interesadas y partes interesadas .....</i> | <i>6</i> |
| <i>¿CUANDO? Establecer un cronograma de actividades para la sostenibilidad.....</i>   | <i>6</i> |
| <i>¿CÓMO? Técnicas utilizadas para lograr la expansión de la red más allá del período del proyecto.....</i>                 | <i>7</i> |
| Actividades planificadas de sostenibilidad y marketing:.....  | 8        |
| Comercialización .....  | 10       |
| Ideas adicionales.....  | 11       |

**S4BC Innovative Skills For Benefit Companies**  
**Proyecto n° 2021-1-IT01-KA220-VET-000034806**

*El apoyo de la Comisión Europea a la producción de este Documento no constituye una aprobación de los contenidos que reflejen únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.*

## Objetivos y alcance de este plan

Este plan es parte del proyecto S4BC y describe cómo se puede fortalecer el conocimiento y el uso de los resultados de S4BC para mantener su uso en el futuro. En esta introducción describimos de qué se trata el S4BC y por qué debe comercializarse y ser sostenible.

El proyecto tenía como objetivo apoyar la elaboración del modelo de negocio de Benefit Corporation, (en español traducido como Empresas con propósito) indicando con esta definición integral un modelo de negocio que combina el objetivo de obtener ganancias con el propósito de crear un impacto positivo para la sociedad y el medio ambiente.

El principal resultado del proyecto ha sido la creación e impartición de un curso de formación online Experto en **Gestión Empresarial de Empresas con propósito (BC Benefit Corporations)** coherente con el Sistema ECVET organizado en Unidades de Formación y dividido en los siguientes módulos.

1. Organización empresarial de una BC
2. Aspectos técnicos de unaBC
3. Aspectos legales de las BC en los diferentes países
4. Aspectos estratégicos de las BC
5. Dimensión europea e internacional

En el siguiente plan esbozaremos 2 estrategias: (1) creación de conciencia de marca y estrategia de marketing, y (2) estrategia de sostenibilidad e integración.

Este plan está redactado con el entendimiento de que el marketing y la sostenibilidad requerirán un enfoque diferente por parte de cada socio y para cada país, y que algunos aspectos pueden requerir cooperación internacional, mientras que otros no. Por lo tanto, las sugerencias deben leerse como inspiración e ideas que podrían ser asumidas por los asociados. Por supuesto, anunciamos en la propuesta que haríamos un plan de marketing, por lo que sería prudente que cada socio decidiera comprometerse con al menos uno o dos aspectos de este plan y tratar de implementarlo en los próximos meses, o más allá de la vida útil del proyecto. Algunas de las acciones mencionadas se han discutido en la última reunión del proyecto en Dublín y se acordó cooperar como una asociación en acciones de seguimiento.

## Estrategia de marketing

1. **Posicionar el proyecto S4BC como la principal iniciativa europea para el desarrollo de habilidades especializadas para el próspero sector de las Benefit Corporations.** Esto centra el mensaje de marketing en la propuesta de valor única del proyecto y su relevancia directa para una industria en crecimiento.
2. **Enfatizar el doble enfoque del proyecto en la sostenibilidad ambiental y la inclusión social, alineado con objetivos sociales más amplios.** Esto pone de manifiesto el compromiso del proyecto de abordar los problemas mundiales más acuciantes, apelando a un público más amplio que valora estos principios.
3. **Aprovechar la marca Erasmus+, el consorcio de socios europeos y las redes para generar credibilidad y ampliar el alcance.** Esto aprovecha la reputación existente y las redes de instituciones establecidas para dar credibilidad al proyecto y llegar a un público más amplio en toda Europa.
4. Mantenimiento de la página web del proyecto [www.skills4bc.eu](http://www.skills4bc.eu) y promoción y explotación del resultado principal del proyecto **Curso de Experto en Gestión de Empresas de Beneficio**

## ACCESS TO THE FREE ONLINE COURSE



## **Estrategia de Sostenibilidad**

### ***¿QUIÉNES SON EL GRUPO OBJETIVO? Responsables de la toma de decisiones, partes interesadas y partes interesadas***

Es importante pensar en nuestra audiencia para que podamos orientar adecuadamente nuestras actividades de difusión y sostenibilidad. Identificar a aquellos que se beneficiarán de conocer nuestro proyecto.

Esto incluirá a los usuarios finales de nuestros productos, a los responsables de la toma de decisiones, así como a otras partes interesadas, organizaciones y redes en el mismo campo, y otras partes interesadas.

Tenemos que dirigirnos a individuos y organizaciones a nivel local, regional, nacional y europeo. Mantenga los datos de contacto en una base de datos u hoja de cálculo para que sea más fácil ponerse en contacto con las personas.

### ***¿CUANDO? Establecer un cronograma de actividades para la sostenibilidad.***

Las actividades de sostenibilidad del proyecto S4BC han sido apoyadas desde el inicio del proyecto gracias a las actividades de difusión e implicación net-local a través de la presentación del proyecto en seminarios, conferencias, reuniones y redes sociales.

En cuanto a los recursos, los resultados y productos de S4BC forman parte de las actividades laborales diarias de todos los socios implicados. Los recursos humanos y económicos serán una inversión continua en este proyecto con el fin de continuar con las iniciativas de investigación relacionadas con los temas de S4BC.

En cuanto a la disponibilidad de productos, una vez finalizado el proyecto, se apoyará en el sitio web institucional de S4BC. [www.skills4bc.eu](http://www.skills4bc.eu)

***¿CÓMO? Técnicas utilizadas para lograr la expansión de la red más allá del período del proyecto***

- Cada socio puede fortalecerse en sus propios países utilizando redes conocidas, socios, partes interesadas.
- El proyecto representa a 5 países, con el fin de difundir esta red lo más ampliamente posible, los socios pueden aprovechar las redes conocidas, y los socios pasados y presentes que tendrían un interés y una necesidad reales para el proyecto S4BC.
- Aconsejable utilizar socios con los que nosotros, como red, hemos trabajado bien en el pasado / o recomendaciones.
- Es útil analizar la investigación: ¿qué país de Europa tiene la tasa más alta de penetración de las empresas beneficiarias?
- ¿Conocen los socios la existencia de investigaciones realizadas en sus propios países en beneficio de las políticas y las mejores prácticas de las empresas?
- El plan de expansión debe incorporar una estrategia online (redes sociales, LinkedIn, página web).

### Actividades planificadas de sostenibilidad y marketing:

| Actividad   | Público objetivo   | Impacto esperado   | Canal/Medio   | Línea de tiempo |
|---|--|--|---|-----------------|
| <b>Conocimiento de la marca</b>                                       |  |  |   |                 |
| <b>S4BC dedicado Sitio web y redes sociales</b>                       | Todas las partes interesadas   | Eje central para información, recursos, desarrollo comunitario y participación.  | Sitio web, LinkedIn, ResearchGate, Academia.edu   | Actual          |
| <b>Comunicados de prensa y difusión en los medios de comunicación</b> | Público en general, Instituciones educativas, Medios de comunicación | Aumentar la conciencia, atraer la atención de los medios de comunicación, posicionar a S4BC como un líder de opinión.                | Comunicados de prensa, artículos, entrevistas, podcasts, publicaciones relevantes de la industria | Actual          |
| <b>Participación en eventos de sostenibilidad e impacto social</b>    | Empresarios, responsables políticos, inversores                      | Muestre la propuesta de valor de S4BC, establezca contactos con las partes interesadas clave, fomente las asociaciones.              | Conferencias, talleres, webinars  | Actual          |
| <b>"Semana de la Corporación Benéfica"</b>                            | Todas las partes interesadas   | Aumente la conciencia sobre Benefit Corporations, comparta historias de éxito, organice seminarios web y debates.                    | Redes sociales, sitio web, canales de socios  | Evento anual    |
| <b>Promoción a través de Redes de Socios</b>                          | Investigadores, responsables políticos, instituciones educativas     | Difundir los resultados de la investigación, llegar a un público más amplio, promover el enfoque S4BC en una red europea más amplia. | EFVET, EVBB, EVTA, ETUCE CHEE   | Actual          |

| <b>Integración</b>  |   |   |  |                    |
|---|---|---|--|--------------------|
| <b>Integración en los planes de estudio de las instituciones asociadas</b>                  | Instituciones Educativas, Estudiantes   | Garantizar la sostenibilidad y la escalabilidad de la formación de S4BC, atraer a futuros alumnos.  | Sitios web asociados, redes educativas                       | Actual             |
| <b>Desarrollo de estudios de casos y testimonios atractivos</b>                             | Empleadores, Responsables de la formulación de políticas, Estudiantes potenciales | Muestre el impacto de la capacitación de S4BC en individuos y organizaciones, genere credibilidad.  | Sitio web, publicaciones, redes sociales                     | Actual             |
| <b>Resúmenes de políticas y esfuerzos de promoción</b>                                      | Responsables de la formulación de políticas                                       | Influir en las decisiones políticas relacionadas con las Benefit Corporations y las prácticas comerciales sostenibles.                              | Informes, notas de política, consultas                       | Actual             |
| <b>Colaboración con B Corp Networks</b>   | Empleadores, Inversionistas   | Amplíe el alcance, fomente las asociaciones, aproveche las comunidades existentes apasionadas por los negocios sostenibles.                         | Eventos conjuntos, seminarios web, intercambio de contenidos | Actual             |
| <b>"S4BC Red de Antiguos Alumnos"</b>   | Curso de formación de usuarios de publicaciones de S4BC                           | Fomentar un sentido de comunidad, facilitar el intercambio de conocimientos, crear oportunidades para la colaboración y el crecimiento profesional. | Plataforma en línea, eventos, grupo de LinkedIn              | Post-entrenamiento |
| <b>Fomentar la adopción de S4BC- Políticas Institucionales y Escolares de FP Inspiradas</b> | Escuelas de FP, Instituciones Educativas  | Promover la integración de los principios de S4BC en los entornos educativos y la cultura organizacional.   | Talleres, consultas, directrices de política                 | Actual             |



## Comercialización

El 'marketing' en el sentido comercial se puede hacer mediante el desarrollo de un plan comercial para vender el curso S4BC **Experto en Gestión Empresarial de Empresas con propósito**. Esta estrategia es adecuada para la mayoría de las organizaciones participantes como proveedores de formación. Si los socios están dispuestos o son capaces de comprometerse con el marketing comercial porque los socios actuales obtienen sus presupuestos a través de la financiación de proyectos (y a veces de la formación) pero no a través del marketing comercial de un método. También es cuestionable si les gustaría destacar el curso **Experto en Gestión de Negocios de Beneficio de S4BC** como una marca preferida y comercializada, mientras que al mismo tiempo no hablan de los derechos de autor y la propiedad de la misma. Por lo tanto, antes de considerar las siguientes estrategias, debemos tomar una decisión sobre el principio del deseo y la viabilidad del marketing comercial para todas las actividades planificadas mencionadas anteriormente.

Un plan más ambicioso sería profesionalizar el curso S4BC (sitio web de marketing con tienda, rediseño e impresión de materiales, hacer versiones en línea para estudiantes y profesores, desarrollar materiales de marketing como anuncios, folletos y formularios de pedido). Para cubrir los costes, podría tratarse de un nuevo proyecto de la UE.

La estrategia más ambiciosa sería desarrollar un **NUEVO esquema de RED S4BC**, en el que los socios actuales establecerían una ASOCIACIÓN internacional que ofrezca a los titulares que lo deseen una marca, materiales, formación y coaching a cambio de una tarifa. Los miembros deben pagar una cuota por adelantado u obtener un préstamo de la fundación internacional y pagar a la asociación un porcentaje de las ganancias. Las ganancias deben cubrir como mínimo el mantenimiento y la revisión del método y los productos y el apoyo de los titulares de la franquicia.

## Ideas adicionales

- **Serie de podcasts o seminarios web de S4BC:** Con entrevistas con líderes de Benefit Corporation, expertos en sostenibilidad, educadores y aprendices de S4BC.
- **"S4BC Challenge" o Competencia:** Alentar a los estudiantes o jóvenes profesionales a desarrollar soluciones innovadoras para Benefit Corporations, o abordar los desafíos de sostenibilidad.
- **Asociaciones con Marcas Sostenibles:** Colabore con Benefit Corporations, de renombre, para ofrecer pasantías, mentorías u oportunidades de proyectos a los aprendices de S4BC.

Estas estrategias posicionan colectivamente al proyecto S4BC como líder en el campo, enfatizando su valor único, su relevancia para las tendencias actuales y su amplio atractivo para las partes interesadas en las prácticas comerciales sostenibles y socialmente responsables.