



Co-funded by  
the European Union



INNOVATIVE SKILLS FOR  
BENEFIT COMPANIES

## S4BC projekto rinkodaros ir tvarumo planas



Mancomunitat  
de la Ribera Alta



Capacity Ireland



INSTITUTO DE  
TÉCNICA  
E INOVAÇÃO

TECH-PARK  
KAUNAS



## Turinj

Šio plano tikslai ir apimtis .....	4
Rinkodaros strategija.....	5
Tvarumo strategija .....	6
<i>KAS YRA TIKSLINĖ GRUPĖ? Sprendimus priimantys asmenys, suinteresuotosios šalys ir suinteresuotieji subjektai.....</i>	6
<i>KADA? Veiklos tvarkaraščio sudarymas siekiant tvarumo. ....</i>	6
<i>KAIP? Metodai, naudojami tinklo plėtrai pasibaigus projekto laikotarpiui.....</i>	6
Planuojama tvarumo ir rinkodaros veikla: .....	7
Komercinė rinkodara .....	9
Papildomos idėjos .....	10

## Šio plano tikslai ir apimtis

Šis planas yra S4BC projekto dalis ir jame aprašoma, kaip galima padidinti S4BC rezultatų informuotumą ir naudojimą, kad jis būtų toliau naudojamas ateityje. Šiame įvade mes apibūdiname, kas yra S4BC ir kodėl jis turi būti parduodamas ir tvarus.

Projektu buvo siekiama paremti "Benefit Corporation" verslo modelio kūrimą, šiuo išsamiau apibrėžimu nurodant verslo modelį, kuris sujungia pelno tikslą su tikslu sukurti teigiamą poveikį visuomenei ir aplinkai.

Pagrindinis projekto rezultatas buvo internetinių mokymo kursų "**Benefit Business Management**" **ekspertas**, atitinkantis ECVET sistemą, sukūrimas ir pristatymas, suskirstytas į mokymo skyrius ir suskirstytas į šiuos modulius.

1. BC verslo organizavimas
2. Techniniai blokų grandinės aspektai
3. Teisiniai BC aspektai skirtingose šalyse
4. Strateginiai blokų grandinės aspektai
5. Europos ir tarptautinis aspektas

Šiame plane išdėstysime 2 strategijas: (1) prekės ženklo žinomumo ir rinkodaros strategijos kūrimas ir (2) Tvarumo ir integravimo strategija.

Šis planas parengtas suprantant, kad rinkodara ir tvarumas pareikalaus skirtingo kiekvieno partnerio ir kiekvienos šalies požiūrio ir kad kai kuriems aspektams gali prireikti tarptautinio bendradarbiavimo, o kitiems – ne. Todėl pasiūlymai turėtų būti suprantami kaip įkvėpimas ir idėjos, kurias galėtų perimti partneriai. Žinoma, pasiūlyme paskelbėme, kad parengsime rinkodaros planą, todėl būtų išmintinga, jei kiekvienas partneris nuspręstų įsitraukti bent į vieną ar du šio plano aspektus ir pabandytų jį įgyvendinti per kelis mėnesius į priekį arba pasibaigus projekto laikotarpiui. Kai kurie iš minėtų veiksmų buvo aptarti paskutiniame projekto susitikime Dubline ir susitarta bendradarbiauti kaip partnerystei vykdant tolesnius veiksmus.

## Rinkodaros strategija

1. **Pozicionuokite S4BC projektą kaip svarbiausią Europos iniciatyvą, skirtą ugdyti specializuotus įgūdžius klestinčiam "Benefit Corporation" sektoriui.** Tai sutelkia rinkodaros pranešimą į unikalų projekto vertės pasiūlymą ir jo tiesioginį ryšį su augančia pramone.
2. **Pabrėžkite dvejopą projekto dėmesį aplinkos tvarumui ir socialinei įtraukčiai, derinant jį su platesniais visuomenės tikslais.** Tai pabrėžia projekto įsipareigojimą spręsti aktualias pasaulines problemas, apeliuojant į platesnę auditoriją, kuri vertina šiuos principus.
3. **Pasinaudokite "Erasmus+" prekės ženklu, Europos partnerių konsorciumu ir tinklais, kad padidintumėte patikimumą ir išplėstumėte pasiekiamumą.** Tai panaudoja esamą pripažintų institucijų reputaciją ir tinklus, kad projektas būtų patikimas ir pasiektų platesnę auditoriją visoje Europoje.
4. Projekto interneto svetainės priežiūra [www.skills4bc.eu](http://www.skills4bc.eu) ir pagrindinio projekto rezultato skatinimas bei panaudojimas **Kursas Naudos verslo vadybos ekspertas**

## ACCESS TO THE FREE ONLINE COURSE



## **Tvarumo strategija**

### ***KAS YRA TIKSLINĖ GRUPĖ? Sprendimus priimančios asmenys, suinteresuotosios šalys ir suinteresuotieji subjektai***

Svarbu galvoti apie savo auditoriją, kad galėtume tinkamai nukreipti savo sklaidos ir tvarumo veiklą. Nustatykite tuos, kuriems bus naudinga žinoti apie mūsų projektą.

Tai apims galutinius mūsų produktų naudotojus, sprendimus priimančius asmenis, taip pat kitas suinteresuotas šalis, tos pačios srities organizacijas ir tinklus bei kitas suinteresuotąsias šalis.

Turime orientuotis į asmenis ir organizacijas vietos, regioniniu, nacionaliniu ir Europos lygmenimis. Laikykite kontaktinę informaciją duomenų bazėje arba skaičiuoklėje, kad būtų lengviau susisiekti su žmonėmis.

### ***KADA? Veiklos tvarkaraščio sudarymas siekiant tvarumo.***

S4BC projekto tvarumo veikla buvo remiama nuo pat projekto pradžios dėl sklaidos ir tinklo vietos įtraukimo veiklos, pristatant Projektą seminaruose, konferencijose, susitikimuose ir socialiniuose tinkluose.

Kalbant apie išteklius, S4BC rezultatai ir produktai yra visiškai visų dalyvaujančių partnerių kasdienės darbo veiklos dalis. Šis projektas nuolat investuos į žmogiškuosius išteklius ir ekonominius išteklius, kad galėtų vykdyti mokslinių tyrimų iniciatyvas, susijusias su S4BC klausimais.

Kalbant apie produktų prieinamumą, pasibaigus projektui, jis bus paremtas institucine S4BC interneto svetaine. [www.skills4bc.eu](http://www.skills4bc.eu)

### ***KAIP? Metodai, naudojami tinklo plėtrai pasibaigus projekto laikotarpiui***

- Kiekvienas partneris gali sustiprėti savo šalyse naudodamasis žinomais tinklais, partneriais, suinteresuotomis šalimis.
- Projektas atstovauja 5 šalims, siekiant kuo plačiau paskleisti šį tinklą, partneriai gali naudotis žinomais tinklais ir esamais partneriais, kurie turėtų realų susidomėjimą ir poreikį S4BC projektui.
- Patartina pasitelkti partnerius, su kuriais mes, kaip tinklas, praeityje gerai dirbome/ arba rekomendavome.
- Pravartu pažvelgti į tyrimus: kurioje Europos šalyje yra didžiausias įmonių skvarbos lygis?
- Ar partneriai žino apie mokslinius tyrimus savo šalyse, kad būtų naudinga bendrovių politikai ir geriausiai praktikai?
- Plėtros planas turėtų apimti internetinę strategiją (socialinę žiniasklaidą, "LinkedIn", svetainę).

## Planuojama tvarumo ir rinkodaros veikla:

Veikla	Tikslinė auditorija	Numatomas poveikis	Kanalas / terpė	Chronologija
<b>Prekės ženklo žinomumas</b>				
<b>Dedikuotas S4BC Svetainė ir socialinė žiniasklaida</b>	Visos suinteresuotosios šalys	Centrinis informacijos, išteklių, bendruomenės kūrimo ir įsitraukimo centras.	Svetainė, "LinkedIn", "ResearchGate" Academia.edu	Nuolat
<b>Pranešimai spaudai ir žiniasklaidos informavimas</b>	Plačioji visuomenė, švietimo įstaigos, žiniasklaida	Didinti žinomumą, pritraukti žiniasklaidos dėmesį, pozicionuoti S4BC kaip minties lyderį.	Pranešimai spaudai, straipsniai, interviu, tinklalaidės, atitinkami pramonės leidiniai	Nuolat
<b>Dalyvavimas tvarumo ir socialinio poveikio renginiuose</b>	Darbdaviai, politikos formuotojai, investuotojai	Pademonstruoti S4BC vertės pasiūlymą, užmegzti ryšius su pagrindinėmis suinteresuotosiomis šalimis, puoselėti partnerystę.	Konferencijos, seminarai, internetiniai seminarai	Nuolat
<b>"Naudos korporacijos savaitė"</b>	Visos suinteresuotosios šalys	Didinti informuotumą apie naudos korporacijas, dalintis sėkmės istorijomis, rinkti internetinius seminarus ir diskusijas.	Socialinė žiniasklaida, svetainė, partnerių kanalai	Metinis renginys
<b>Skatinimas per partnerių tinklus</b>	Tyrėjai, politikos formuotojai, švietimo įstaigos	Skleisti mokslinių tyrimų rezultatus, pasiekti platesnę auditoriją, propaguoti S4BC požiūrį į platesnį Europos tinklą.	EFVET, EVBB, EVTA, ETUCE CHEE	Nuolat
<b>Integravimas</b>				

<b>Integravimas į institucijų partnerių mokymo programas</b>	Švietimo įstaigos, studentai	Užtikrinti S4BC mokymų tvarumą ir mastelį, pritraukti būsimus besimokančiuosius.	Partnerių svetainės, švietimo tinklai	Nuolat
<b>Patrauklių atvejų tyrimų ir atsiliepimų kūrimas</b>	Darbdaviai, politikos formuotojai, potencialūs besimokantieji	Pademonstruokite S4BC mokymų poveikį asmenims ir organizacijoms, kurkite patikimumą.	Interneto svetainė, leidiniai, socialinė žiniasklaida	Nuolat
<b>Politikos santraukos ir propagavimo pastangos</b>	Politikos formuotojai	Daryti įtaką politikos sprendimams, susijusiems su naudos korporacijomis ir tvaria verslo praktika.	Ataskaitos, politikos santraukos, konsultacijos	Nuolat
<b>Bendradarbiavimas su "B Corp Networks"</b>	Darbdaviai, investuotojai	Padidinkite pasiekiamumą, puoselėkite partnerystę, prisijunkite prie esamų bendruomenių, aistringai siekiančių tvaraus verslo.	Bendri renginiai, internetiniai seminarai, dalijimasis turiniu	Nuolat
<b>"S4BC Alumni tinklas"</b>	S4BC pašto vartotojų mokymo kursai	Puoselėkite bendruomeniškumo jausmą, palengvinkite dalijimąsi žiniomis, kurkite bendradarbiavimo ir karjeros augimo galimybes.	Internetinė platforma, renginiai, "LinkedIn" grupė	Po mokymų
<b>Skatinti S4BC-įkvėpta profesinio mokymo mokyklos ir institucinė politika</b>	Profesinės mokyklos, švietimo įstaigos	Skatinti S4BC principų integravimą į švietimo aplinką ir organizacijos kultūrą.	Praktiniai seminarai, konsultacijos, politikos gairės	Nuolat

## Kommercinė rinkodara

"Rinkodara" komercine prasme gali būti padaryta sukuriant komercinį planą parduoti S4BC kursą **Naudos verslo valdymo ekspertas** ši strategija tinka daugumai dalyvaujančių organizacijų kaip mokymo paslaugų teikėjai. jei partneriai nori ar gali užsiimti komercine rinkodara, nes dabartiniai partneriai gauna savo biudžetus per projekto finansavimą (o kartais ir mokymus), bet ne per komercinę metodo rinkodarą. Taip pat abejotina, ar jie norėtų išskirti S4BC kursą **"Benefit Business Management"** kaip pageidaujimą ir parduodamą prekės ženklą, tuo pačiu nekalbant apie autorių teises ir jo nuosavybę. Taigi, prieš svarstydami šias strategijas, turime priimti sprendimą dėl komercinės rinkodaros pageidavimo ir įgyvendinamumo principo visoms aukščiau paminėtoms planuojamoms veikloms.

Ambicingesnis planas būtų profesionalizuoti S4BC kursą (rinkodaros svetainė su parduotuve, pertvarkyti ir spausdinti medžiagą, kurti internetines versijas studentams ir mokytojams, kurti rinkodaros medžiagą, pvz., Skelbimų lankstinukus ir užsakymo formas). Siekiant padengti išlaidas, tai galėtų būti naujas ES projektas.

Ambicingiausia strategija būtų sukurti **NAUJĄ S4BC NETWORK** schemą, kurioje dabartiniai partneriai įkurtų tarptautinę ASOCIACIJĄ, kuri už tam tikrą mokestį siūlytų norintiems asmenims prekės ženklą, medžiagas, mokymus ir instruktavimą. Nariai turėtų iš anksto sumokėti mokestį arba gauti paskolą iš tarptautinio fondo ir sumokėti asociacijai procentą nuo pelno. Pelnas turėtų minimaliai padengti metodo ir produktų priežiūrą ir peržiūrą bei franšizės turėtojų paramą.



## Papildomos idėjos

- **"S4BC Podcast" arba internetinių seminarų serija:** pateikiami interviu su "Benefit Corporation" vadovais, tvarumo ekspertais, pedagogais ir "S4BC" stažuotojais.
- **"S4BC iššūkis" arba konkursas:** skatinkite studentus ar jaunus specialistus kurti novatoriškus sprendimus naudos korporacijoms arba spręsti tvarumo iššūkius.
- **Partnerystė su tvariais prekių ženklais:** Bendradarbiaukite su gerai žinomomis naudos korporacijomis, kad pasiūlytumėte stažuotes, mentorystę ar projektų galimybes S4BC stažuotojams.

Šios strategijos kartu pozicionuoja S4BC projektą kaip šios srities lyderį, pabrėždamos jo unikalią vertę, aktualumą dabartinėms tendencijoms ir platų patrauklumą suinteresuotosioms šalims, besidominčioms tvaria ir socialiai atsakinga verslo praktika.