

Como elegir el mejor aliado

1

Entender a qué se dedica la compañía y cual es su foco de posicionamiento público. No todas las empresas son iguales ni se dedican a lo mismo:

2

Conviene pensar como piensa la empresa

- Más ingresos (mayores, menores, discapacidad, gestión remota energía...)
- Menos gastos (ahorro, aguas, consumos...)
- Mayor fidelidad del cliente: posicionamiento de marca

3

Presentar un proyecto concreto

- Vinculado al core business
- Dentro de los valores de la marca
- Sostenible: genera ingresos, tiene costes.... Permite el reparto de ingresos

Como elegir el mejor aliado

4

Hay que poner en valor

- La marca de la ONG y la inyección de legitimidad que representa
- Su red
- Los asociados

5

Pasar del Buenismo a la “Innovación Social”

- Del hacer el bien
- A proyectos en los que invertir como capital semilla para capturar nuevos nichos de mercado “social”