



# Markedsføring og salg for socialøkonomiske virksomheder

Socialøkonomi Midtjylland,  
8. netværksmøde  
Aarhussalen, 29. november 2018



## Program

- 9.30 Velkomst og rammesætning
- 10.00 Få de gode historier ud over rampen  
v. Mette Gert
- 12.30 Frokost
- 13.00 Inspiration og erfaringsdeling om socialøkonomisk salg og markedsføring  
v. Anja Kure, Settlementet og Peter Kellermann Brandorff, Kooperationen
- 15.30 Afslutning

FORSIDE

NYheder

OM RUMMELIG IMIDT

BORGERRETET INDSATS

VIKSOMHEDSRETET INDSATS

SOCIALØKONOMISK INDSATS

FØLGEFORSKNING

VÆRKTØJSKASSE

FAQ

KONTAKT

## SOCIALØKONOMISK VIRKSOMHED

Her kan du finde og læse om socialøkonomiske virksomheder i Region Midtjylland - og hvordan de hjælper udsatte ledige tættere på arbejdsmarkedet.



Tilmeld dig  
virksomhedsnetværket [her](#)

NETVÆRK  
FOR  
**socialøkonomiske  
virksomheder**

FIND  
**socialøkonomiske  
virksomheder**

KOMPETENCEUDVIKLING  
**af konsulenter**  
I KOMMUNER  
OG ERHVERVSSERVICE

**GUIDE**  
til inklusion og socialøkonomi

M Ø D  
**virksomhederne**

**materialebank**  
TIL INSPIRATION



## Hvorfor markedsføring?

Mange SØVer identificerer salg og markedsføring som kerneudfordring.

- Udgangspunkt i den sociale indsats – anden faglighed
- Usikkerhed og ubehag ved salgsarbejde
- Små virksomheder – mange roller
- Det sociale sælger varen?



## Dagens indhold

### **Native advertising og historiefortælling**

- Journalistisk markedsføringsgenre
- Fortæller gode historier – dem er der mange af i SØVer
- Fungerer på mange platforme
- Kan give adgang til medier



## Dagens indhold

### Erfaringsdeling – historier fra Saxogade

- Hvordan har man i Saxogade arbejdet målrettet med markedsføring til nye kundesegmenter?
- Erfaringer fra fem butikker

### Erfaringsdeling – historier fra ti andre virksomheder

- Indsamlet fra projekter støttet af Erhvervsstyrelsen i 2017-18
- Gennemgående træk
- Oplæg til diskussion



# Hvordan får du dine historier ud over rampen?

Hvad kan vi lære af native advertising?





# Erfaringsdeling





## Erfaringsdeling

**11 forretnings- og markedsudviklingsprojekter for socialøkonomiske virksomheder støttet af erhvervsstyrelsen  
v. Kooperationen**

**Erfaringer fra Saxogade som bæredygtig handels- og cafégade  
v. Anja Kure, Settlementet**



## Projekter

### Forretningsudvikling

Settlementet  
Blindes Arbejde  
Skovsgård Hotel  
Bistad  
C.NTACT  
FødevarerBanken

### Markedsudvikling gennem partnerskaber

Incita  
Glad Fonden  
Kompostbudene  
Naboskab  
Genvirk



## Erfaringer

**Salg og markedsføring**

**Forretningsudvikling og skalering**

**Øvrige erfaringer gode råd**



## Salg og markedsføring

Social værdi som konkurrenceparameter

1. Forskel på B2B og B2C
  - B2B fokus på pris, kvalitet, leverancesikkerhed
  - B2C fokus på kvalitet, oplevelse, samvittighed
  - Kan prissættes højere – med god samvittighed
2. Fokuser indsatsen
  - Hvilke historier? Hvordan? Sig nej?
3. Husk det sociale formål – det er her, I adskiller jer fra konkurrenterne



## Forretningsudvikling og skalering

Det tager tid

- Længere processer – inklusion af medarbejdere – evt. værksted skal kunne udføre opgaven.
- Opdyrkning af salgsrelationer (i B2B) tager tid
- Rekruttering tager tid – og kommunerne kan være meget forskellige at arbejde sammen med.

Få et blik udefra

Hvordan skalerer man, når rekruttering er omstændelig?