

## 9° laboratorio di marketing sociale



2005 - 2008

In Italia si inizia a parlare di Marketing Sociale applicato al mondo della salute pubblica.

Il gruppo comunicazione Dors comincia ad occuparsi di M.S. attraverso attività di ricerca e formazione da parte di esperti nazionali e la collaborazione con l'area di ricerca Marketing Sociale di Giuseppe Fattori (Modena)

2006

Il Marketing Sociale entra nei termini del Glossario O.M.S. della Promozione della salute

2008 - 2009

2 corsi di formazione agli operatori delle asl piemontesi sul Marketing Sociale applicato alla prevenzione e alla promozione della salute

2010

Durante il seminario di restituzione dei contenuti dei corsi a circa 60 operatori piemontesi, viene riletto, secondo la teoria e la pratica del Marketing Sociale, il progetto "lo lavoro sobrio" (Asl CN2) che aveva come obiettivo l'aumento di percezione del rischio, con particolare riferimento a quello infortunistico, derivante dall'assunzione di bevande alcoliche nei luoghi di lavoro

io lavoro sobrio

2011

Dors partecipa alla II Conferenza Mondiale di Marketing Sociale a Dublino ed entra nel Network di professionisti della Comunicazione per la salute e del Marketing Sociale

2014

Conferenza Europea di Marketing Sociale a Rotterdam. Presentazione esperienza laboratori

### Perché un laboratorio?



luogo di approfondimento, riflessione e confronto



partecipazione attiva



spazio di sperimentazione





socializzazione delle esperienze

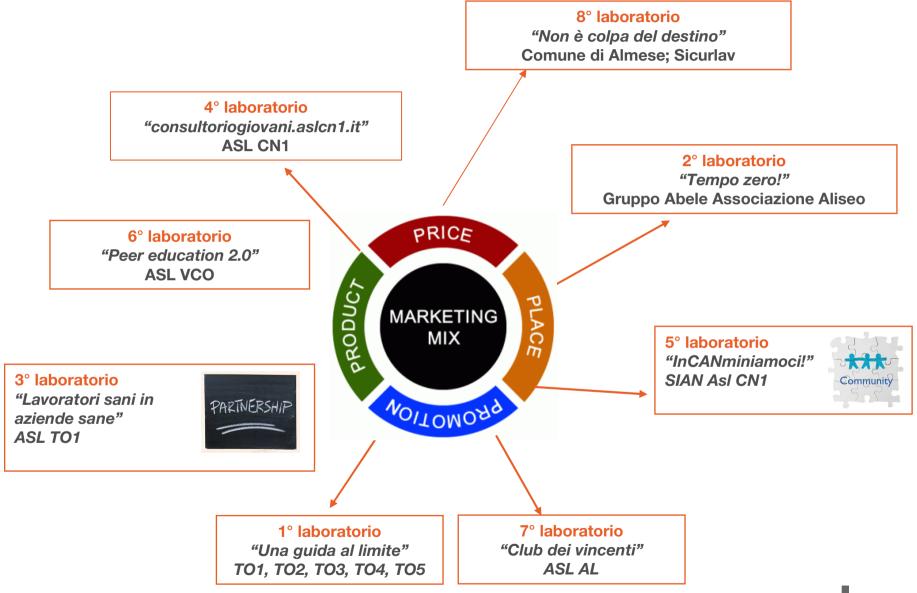


## Da cosa siamo partiti?





## I temi dei laboratori precedenti....















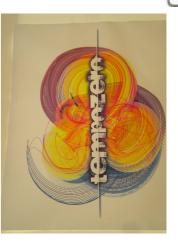












# Promozione

Elementi per l'analisi dei materiali di comunicazione: promuovere e diffondere i messaggi di salute



"Una guida al limite" ASL TO1,2,3,4,5







Il luogo e la situazione in cui il gruppo target potrebbe essere coinvolto nel comportamento di salute che gli si chiede di attuare, modificare o abbandonare

"Tempo zero!" Gruppo Abele – Associazione Aliseo







## 3

#### **Partnership**

Per produrre dei cambiamenti spesso è necessario collaborare con altri enti/organizzazioni che possono fornire **risorse aggiuntive**, maggiore **credibilità**, **esperienze** e **competenze** che un'organizzazione da sola può non possedere. Alcune realtà possono inoltre dare accesso a **canali distributivi** che consentono di ridurre le barriere, incrementare i vantaggi e trasmettere i benefici ai destinatari in modo efficace.

"Lavoratori sani in aziende sane" ASL TO1







#### Prodotto e prezzo:

Il prodotto è il comportamento che si intende promuovere presso il target e i relativi benefici che ne derivano dall'adesione ad esso. Talvolta può essere associato ad un prodotto tangibile o ad un servizio che facilitano il cambiamento.

Il prezzo è l'insieme dei costi economici, psicologici, fisici, di tempo e di energia che i destinatari devono sostenere per attuare il cambiamento richiesto.



Un progetto del Consultorio Familiare Mondovì-Savigliano e Cuneo

Direttore DMI: Luigi Besenzon - Responsabile SSD Consultorio Familiare: Miriam Di Vita - Responsabile Progetto: Daniele Nunziato





# Community based social marketing ovvero il marketing sociale nella comunità

"...le iniziative che promuovono un cambiamento di comportamento sono più efficaci quando sono realizzate a livello di comunità e comprendono un contatto diretto con le persone" [Doug Mc-Kenzie Mohr, 1999]



"InCANminiamoci!"
ASL CN1

SIAN e Servizio Veterinario







## Salute 2.0

"L'insieme di tutte quelle applicazioni, servizi e strumenti basati sul web che sono rivolti ai consumatori, ai pazienti, agli operatori sanitari e ai ricercatori biomedici e che fanno uso delle tecnologie del web 2.0 per favorire l'aggregazione, la partecipazione e la collaborazione all'interno di ciascun gruppo di utenti e tra i diversi gruppi" [G. Eysenbach, 2008]

"Nel momento in cui l'estensione della comunicazione giovanile si avvale di sempre nuovi terminali tecnologici che ne ampliano le possibilità e ne modificano le modalità con codici specifici (dal Sms al video, dalla chat alle multimodalità dei social network) una strategia adeguata di peer education (PE 2.0) deve essere in grado di ripensarsi rifocalizzando, alla luce dei cambiamenti introdotti dall'estensione del mondo digitale, gli elementi base dei suoi interventi. In particolare: gruppo dei pari, ambito/i di intervento, formazione dei peer, formazione degli adulti, tipologia e manutenzione dei "prodotti" preventivi, possibilità di sperimentazione. Con la consapevolezza che, rispetto alla realtà digitale ed alle sue potenzialità, è proprio la rete degli adulti ad essere maggiormente in ritardo." [GM Ottolini, 2013]



# 7 Promozione

Edutainment e il testimonial di fantasia



"Club dei vincenti" ASL Alessandria



Riconoscibilità
Ricordo
Associazioni
Attrattività
Complicità
Storia
Emozione





ders







