



CAMPANIE DE INFORMARE DEDICATĂ STUDENȚILOR ÎN VEDEREA REDUCERII CONSUMULUI DE ENERGIE

Realizat de: Ciornea Cristian-Andrei

Criștiu Cătălin-Marian

Frestner Andy Joseph

Oprea Rodica

Vac Mădălina



FSPAC

Facultatea de Științe Politice, Administrative și ale Comunicării



CONTEXT

- Criza energetică - consum și cerere ridicate;
- Inflația în creștere (16,3% în toamna anului 2022);
- Invazia Rusiei în Ucraina;
- Scăderea exportului de gaze de către Rusia;
- Creșterea prețului mărfurilor alimentare și nealimentare;

ENCHANT

- Proiectul ENCHANT - Tranziția spre eficiență energetică prin schimbarea comportamentului - are ca scop sprijinirea tranziției energetice prin testarea impactului intervențiilor care afectează comportamentul consumatorilor de energie la o scară largă în Europa.
- Intervențiile vor fi dezvoltate, adaptate și testate cu scopul de a debloca un potențial de eficiență energetică în sectorul public, prin schimbarea comportamentului studenților.



ENCHANT

Energy Efficiency through behaviour Change Transition Strategies

ELECTRICA FURNIZARE SA



- S-a înființat în data de 22.07.2011, prin fuziunea fostelor filiale Electrica Furnizare Muntenia Nord, Electrica Furnizare Transilvania Nord și Electrica Furnizare Transilvania Sud;
- Face parte din Grupul Electrica și are un portofoliu de peste 3,2 milioane de clienți;

ELECTRICA FURNIZARE SA

- Încercăm să implementăm mecanisme care să contribuie la îmbunătățirea continuă a consumului redus de energie;
- Avem oferte de servicii de încredere: reacție operativă la cerințele clienților, răspuns optim pentru așteptările lor și consiliere de specialitate;

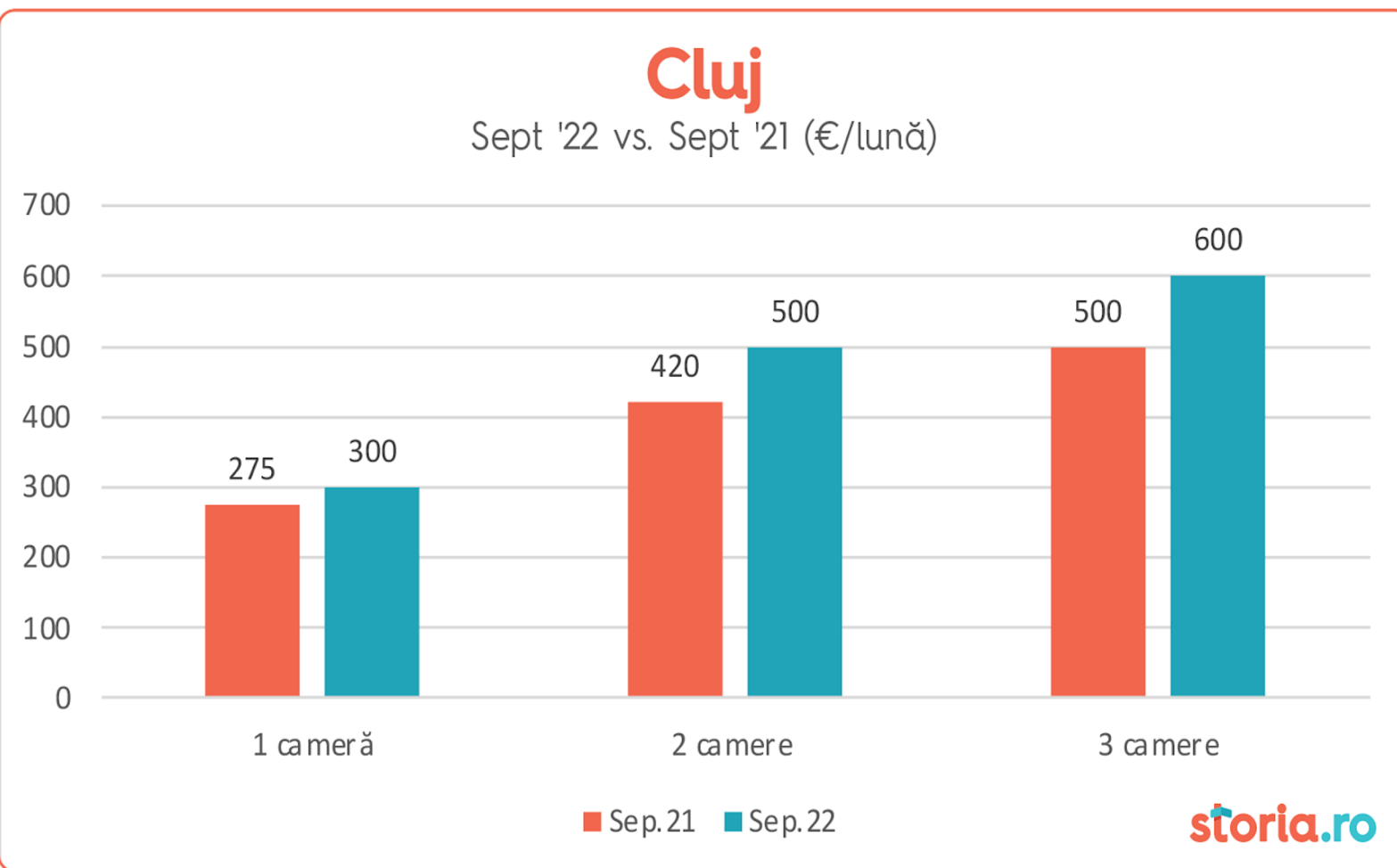




Grup țintă

- În anul școlar 2021-2022, au fost înregistrați 3.495.000 de elevi și studenți, numărul cărui a crescut comparativ cu anul precedent școlar/universitar cu 1,2 mil;
- O mare problemă este cea a lipsei finanțelor pentru studii, cât și cea pentru întreținere proprie. Studiile efectuate arată că studenții admiși la taxă au o rată mai mare de abandon (55%) decât a celor care au fost admiși pe locuri bugetare (38%).
- Universitățile clujene aduc în acest an peste 90.000 de studenți din țară și străinătate;
- În conformitate cu Legea Educației Naționale nr.1/2011, valoarea minimă a bursei ar trebui să acopere cel puțin cheltuielile de masă și cazare. Cuantumul minim al bursei stabilit la momentul actual este de 700 de lei/lună, însă la momentul actual, multe din universitățile din România nu respectă această sumă.

Grup țintă



- Pentru studenții chiriași, situația este una și mai defavorizată din cauza creșterii exagerate a prețurilor la chirii pe anul 2022. Un studiu realizat de către Storia.ro, una din cele mai mari platforme de anunțuri imobiliare, afirmă că prețurile chiriilor pe luna septembrie a anului 2022 au crescut cu 100 de euro față de aceeași lună a anului 2021 în orașul Cluj-Napoca;
- Chiria unui apartament cu două camere ajunge să coste cu 9% mai mult, iar pentru un apartament cu trei camere, este cu 16% mai mare față de anul trecut.



Scop

- Încurajarea generației actuale să înceapă să cultive și/sau să schimbe obiceiurile de consum pentru a economisi energie electrică și a avea astfel grijă de mediul înconjurător;
 - Lupta noastră împotriva schimbărilor climatice trebuie să înceapă la nivel individual, deoarece suma a milioane de acțiuni se transformă în schimbare;
- => utilizarea responsabilă a energiei a devenit o necesitate pentru planeta noastră.

OBIECTIV

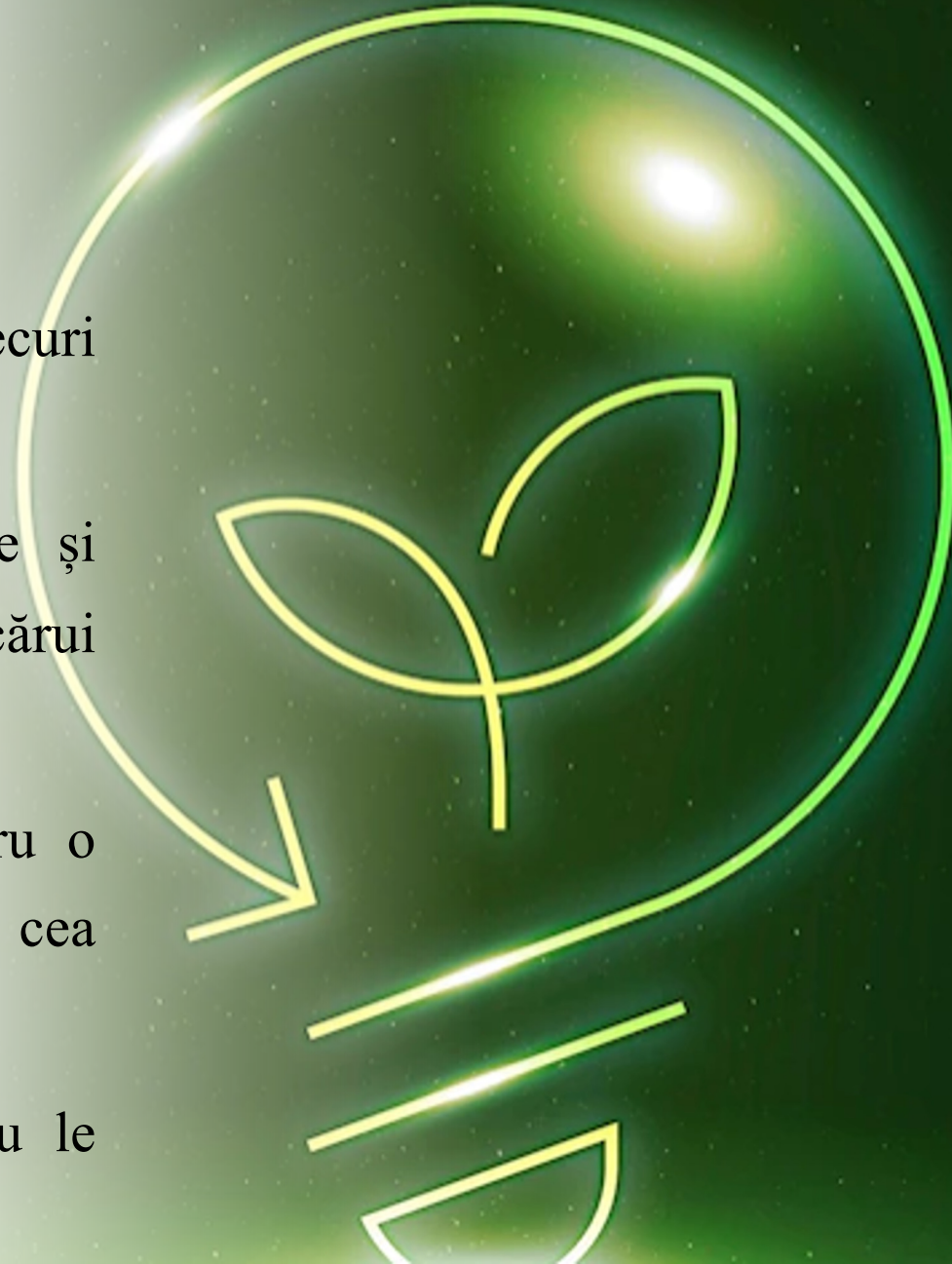


Adobe Stock | #19107734

- Înscrierea pe platforma Enchant a cel puțin 500 de studenți și cel puțin 300 dintre ei să fie activi un an de zile, în vederea observării și analizei factorilor acestora la energie electrică și a comportamentelor sale în vederea reducerii consumului.

RECOMANDĂRILE NOASTRE

- Opriți luminile nefolosite;
- Profitați la maximum de lumina soarelui;
- Schimbați becurile tradiționale cu becuri LED;
- Utilizați corect aparatele electrocasnice și verificați performanța energetică a fiecărui aparat;
- Nu încărcați dispozitivele mobile pentru o perioadă mai lungă de timp decât cea necesară;
- Scoateți din priză aparatele pe care nu le utilizați;





Strategii de marketing

Împărțirea de flayere în campusurile universitare

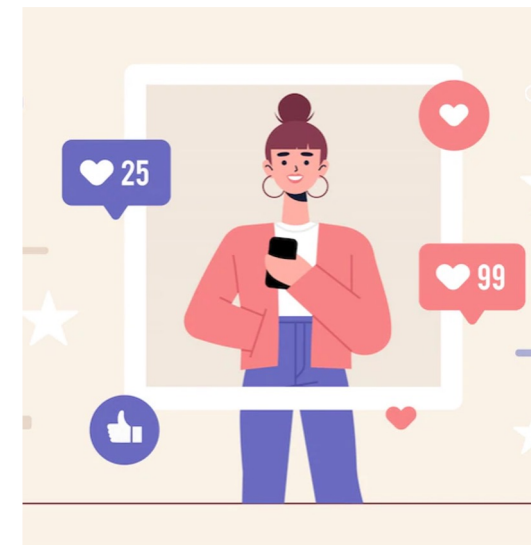
Afișarea posterului nostru în campusurile studențești din Cluj-Napoca (Hașdeu, Mărăști, Observator), dar și în incinta facultăților;

- Pe lângă incinta campusurilor din oraș și facultăți, vor mai fi prezente și în alte locuri de impact pentru tineri cum ar fi: cantina studențească, strada Pizișă, parcuri, mall-uri și în jurul pietonalelor din oraș;
- Prezența noastră fizică în campusuri unde vom împărți flayerele create de noi studenților.
- Studenții înscriși pe platformă și care ne oferă răspunsuri despre consumul lor lunar la energie (cel puțin pentru trei luni), vor intra automat în cursa pentru a câștiga suma de 1500 de lei.



Utilizarea de influenceri/artiști: filmulețe pe tik-tok despre enchant

- Credem că aceste grupuri de persoane pot servi drept mediul perfect pentru a sensibiliza tinerii de astăzi cu privire la reducerea consumului de energie electrică;
- Ana Tobor, primul influencer virtual din România pentru Forbes România a spus că: “influența se produce cu adevărat atunci când simți că există ceva în comun care te leagă de persoana pe care o urmărești”;
- 1. Oferim cadou (produse sau servicii), în cazul nostru poate fi ceva tipic, ceva real care să exprime valoarea companiei ENCHANT. Pasul ar fi să facem cercetări pentru a găsi influencerul/artistul ideal, ca cântărețul faimos Andrei-Ionuț Ursu cunoscut sub numele WRS, deoarece publicul acestui artist ar trebui să fie interesat de mesajul nostru. Un punct în favoarea noastră, consumul de energie este un lucru care ne afectează pe toți, așa că orice influencer și artist este bun pentru noi, atâta timp cât publicul care îi urmărește este tânăr.
- 2. Menținem comunicarea cu aceștia. Comunicarea este fundamentală pe tot parcursul procesului de găsire a unui influencer și de colaborare cu acesta. Presupunând că nu avem resursele necesare pentru a-i plăti, îi vom contacta înainte de a le trimite ceva. Acest lucru va evita deranjarea lor și va confirma că eforturile noastre nu vor fi în zadar.

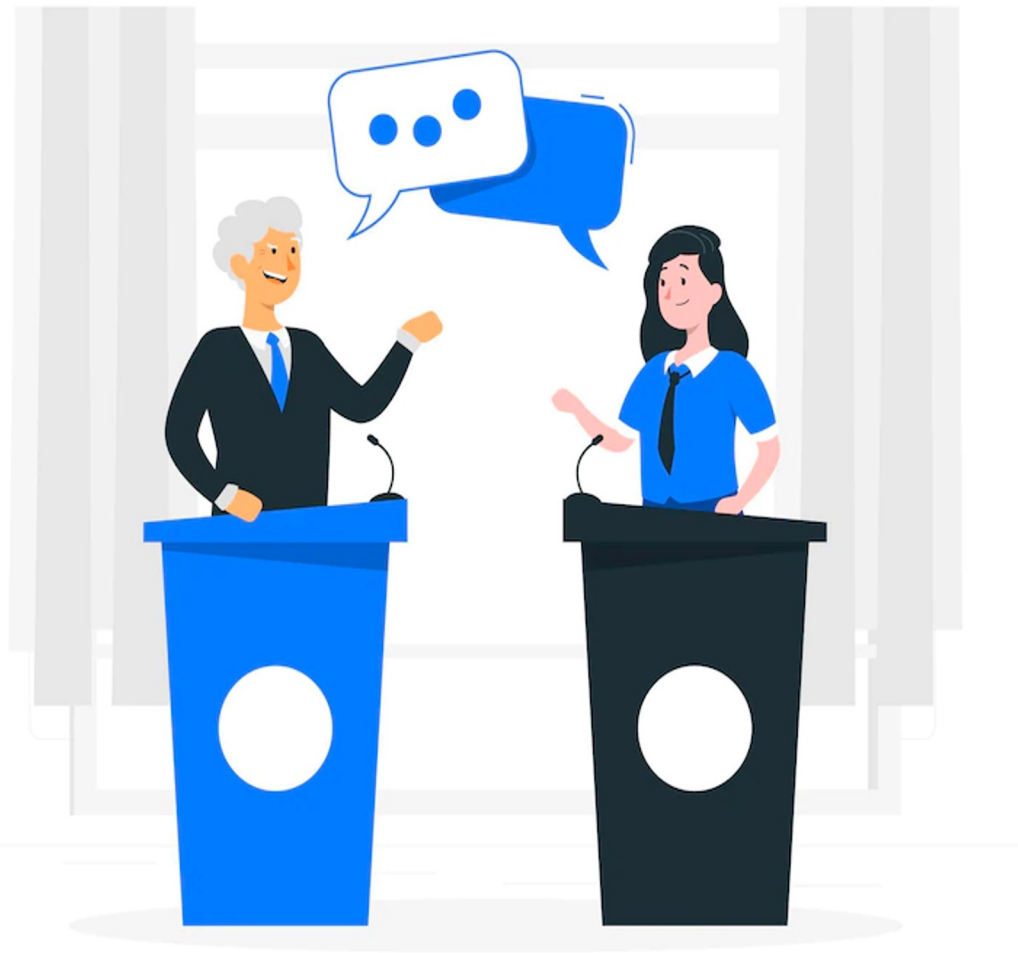


Utilizarea de influenceri/artiști: filmulețe pe tik-tok despre enchant



- 3. Le cerem opiniile. Lasă-le spațiu pentru a ne spune părerea lor despre reducerea consumului de energie electrică, atrăgându-și adepții pe platforma ENCHANT, cu întrebări simple cum ar fi: Ce părere au despre asta? Care sunt sugestiile dumneavoastră? Poate că, prin creativitatea lor, vor veni cu idei noi și se vor simți parte din proiect.
- 4. În calitate de companie, colaborăm în mod critic și activ. Adică, să creăm în prealabil un conținut care să fie în concordanță cu obiectivul nostru și care să fie creativ. Pentru a realiza acest lucru trebuie doar să creăm un conținut care va fi publicat pe platformă sau o publicație în care să intervenim pe rețelele de socializare cu cineva. Această colaborare poate lua forma unui interviu, a unei povești în duet sau a unei sesiuni live în care discutăm unele aspecte relevante ale planului nostru de acțiune, ale mărcii sau ale serviciului nostru.

O SERIE DE DEZBATERI PUBLICE



- Realizarea unei dezbateri publice în parteneriat cu Agora Debate, pe teme de interes, cum ar fi: energia electrică sau trecerea la consumul altor energii;
- Dezbaterile publice au, bineînțeles, un public mai larg, printre care se numără și studenții. Cu toate acestea, am putea utiliza Clubul Studențesc de Dezbateri Academice: BBU Debate Society, care să fie parte din eveniment, astfel încât să atragă grupul nostru țintă la participarea la eveniment;
- Costurile realizării unui astfel de eveniment sunt reduse, deoarece organizarea sa se face în baza voluntariatului. Speakerii sunt voluntari cu experiență în debate.

Chestionar online pe Facebook

- În urma creării paginii de Facebook a Elctrica Furniza S.A., am crea o postare plătită a cărui grup țintă să fie studenții care învață la Cluj-Napoca, ulterior, vom distribui această postare și pe grupurile de chirii din Cluj;
- Chestionar prin care le vom cere studenților să își spună părerea despre consumul lor lunar la energie;
- După ce își dau acordul pentru prelucrarea datelor personale și ne dau adresa lor de email, au o activitatea de cel puțin trei luni pe platforma Enchant, se înscriu automat la o extragere prin care, noi oferim suma de 500 de lei la cinci studenți norocoși, pentru a-și plăti factura electrică.



Door to door marketing



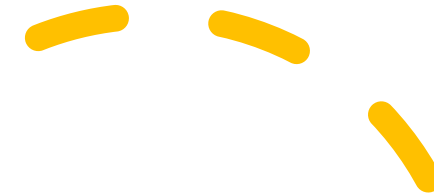
- Ne-am gândit că este important să îi avem cât mai aproape pe studenți, iar un mod eficient pentru a obține acest rezultat este să mergem din ușa în ușa și să discutăm cu ei;
- Vom alege zonele din Cluj-Napoca unde se află cei mai mulți studenți chiriași (Zorilor, Mărăști sau Gheorgheni);
- Vom lua legătura cu asociațiile de proprietari pentru a ne îndruma către zonele cheie unde vom găsi acești studenți;
- Începem să le prezentăm platforma Enchant, încercând să îi atragem să se înscrie și să rămână până la finalul programului.



PREZENTARE ÎN CADRUL UNUI CURS DE LA FACULTATE

- Am putea discuta cu persoane din corpul profesoral care sunt dispuse să ne acorde 10 minute din curs pentru a prezenta programul Enchant și pentru a-i atrage pe studenți să facă parte din el;
- În cazul prezentării, eventual, pe baza tragerii la sorți, dintre cei care se înscriu în acel moment, două persoane pot câștiga un premiu de 500 de lei.

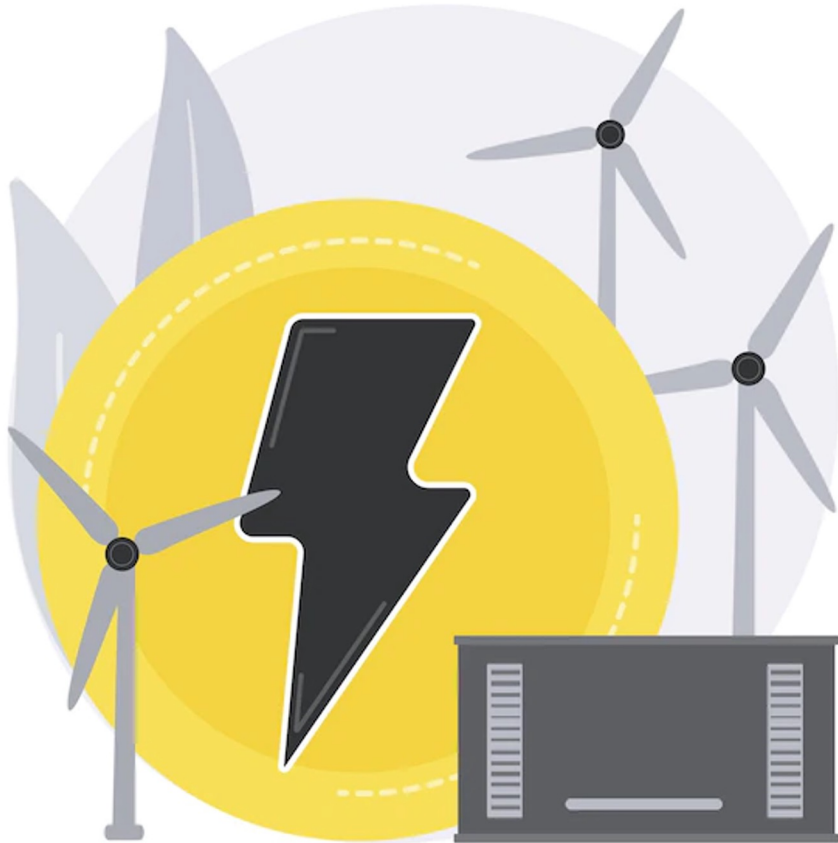
ONG-uri studențești



- Deoarece ONG-urile studențești se află mereu în legătură directă cu studenții, fiind asociații fondate cu scopul de a promova și reprezenta interesele lor, considerăm că joacă un rol important în promovarea platformei Enchant.
- Vom apela la ONG-urile studențești din Cluj-Napoca (OSD, StudPAC, OSPN, ASB, etc.), le vom prezenta platforma și principalele beneficii ale consumului redus de energie, după care vor primi de la noi și flyere pentru a le împărți studenților.
- Promovarea proiectului Enchant prin postări pe paginile lor de Facebook sau Instagram, prin prezentarea platformei în interiorul ONG-ului sau a facultății din care fac parte.



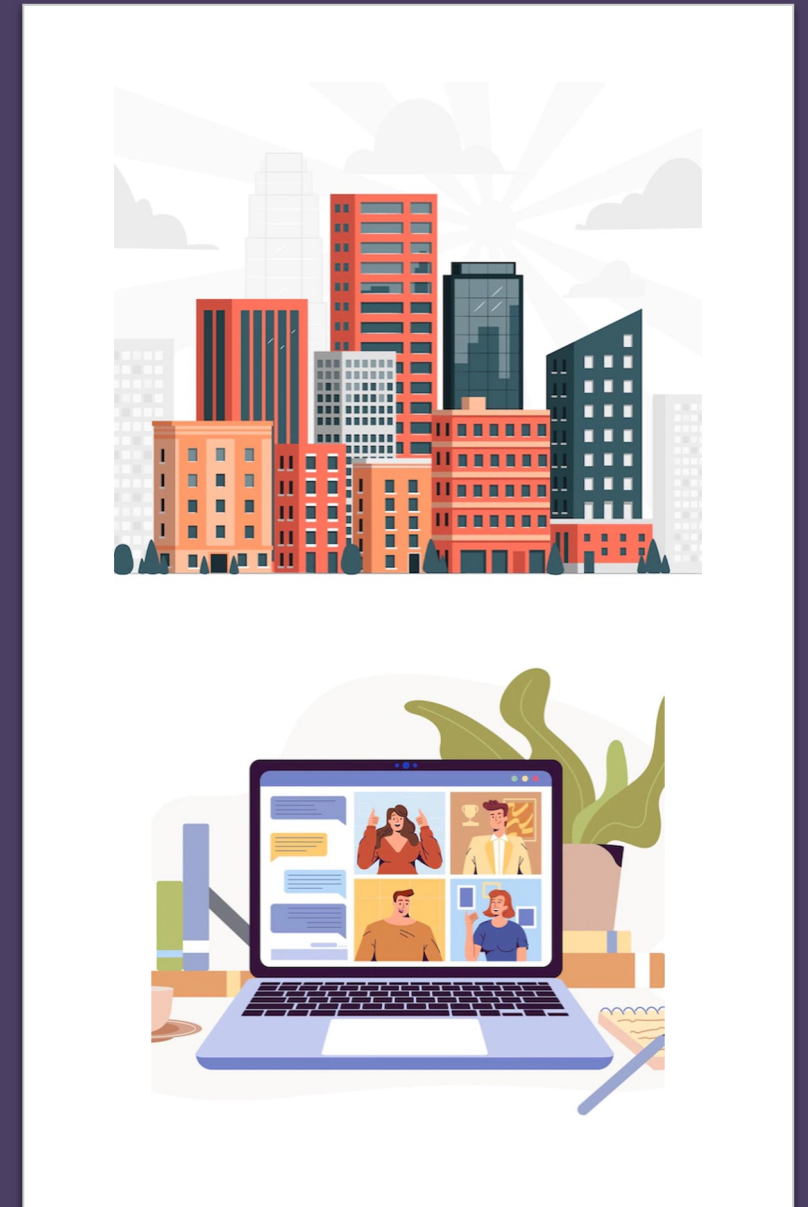
UTILIZAREA FACTURILOR DE CURENT



- În plicul cu factura de curent atașăm un flayer, prin care să îi atragem în proiect;
- Vom folosi un QR cod astfel încât aceștia să acceseze foarte repede platforma;
- Pe pliant arătăm că studenții pot câștiga o factură gratis la curent prin participarea în program.

Alte modalități de a ajunge la studenți

- Online, pe site-ul www.electrica.ro;
- Parteneriat cu presa în vederea publicării unor spoturi publicitare prin care să li se prezinte studenților, dar și întregii audiențe, info despre Enchant, dar și modalități prin care pot să reducă consumul și implicit, prețul facturii lunare la curent;
- Parteneriat cu mari companii de electronice și electrocasnice -> afișarea în magazin de scurte reclame informative despre situația financiară a studenților chiriași, alături de prețurile ridicate la facturile de la energie;





***Cum să nu mai faci
risipă la energia
electrică?***

**Avem răspunsuri la
întrebarea ta pe Enchant-
project.eu**



**Folosesc platforma
Enchant pentru că:**

- Mă ajută să economisesc energie electrică
- Rămân la final de lună cu mai mulți bani
- Aflu lucruri noi despre energia regenerabilă
- Mă face să cred din ce în ce mai mult în tranziția către un consum de energie fără poluanți

Enchant-project.eu



Flayere

TO DO LIST

1. **Să mănânc**
2. **Să merg la cursuri**
3. **Să mă pregătesc pentru sesiune**
4. **Să fiu activ pe platforma Enchant!**

[Enchant-project.eu](https://enchant-project.eu)



Ai fi dispus să împărtășești cu noi
consumul tău lunar la energie?



1. **Da**

2. **Nu**

3. **Nu știu / Nu răspund**

DACĂ RĂSPUNSUL TĂU E UNUL POZITIV,
TE AȘTEPTĂM PE ENCHANT-PROJECT.EU

IMPACT



- Ne așteptăm la un impact major asupra studenților, deoarece Enchant este o platformă care vine în ajutorul lor cu informații despre cum pot să reducă în fiecare zi consumul de energie electrică, reușind astfel să economisească sume importante de bani.
- Înscrierea și menținerea pe platformă a unui număr mare de studenți, ne va dovedi faptul că reușim să educăm o categorie socială importantă și să ne atingem obiectivele enumerate mai sus.