

Mi Experiencia con La Liga

Sunghwan Kim
SPA 439
Ticio

La Liga

- Empezó a 1969.
- La Misión: para construir en el rico herencia cultural de la comunidad Latina promoviendo su independencia y su crecimiento a través de actividades de promoción, asesoría y educación.
- Hay énfasis para la población de latinos pero ofrece los servicios a cualquier persona.

La Liga

Los departamentos y programas que funcionan:

1. Carreras
2. Vivienda
3. Violencia doméstica
4. Apoyo a la familia
5. Juventud
6. Radio
7. Lenguaje



Objetivos

Como un “especialista de marketing” yo querría:

1. Promover la agencia a través las redes sociales y e-mail marketing.
2. Crear estrategias de marketing para establecer relaciones con los negocios en la ciudad.
3. Conocer a la gente de la comunidad y entender sus necesidades.
4. Ganar experiencia con las organizaciones sin fines de lucro.

Los Logros

1. Ayudé a los clientes con encontrar trabajo (ayudar con los aplicaciones, traducir documentos, fijar los currículos)
2. Atendí a la gente cuando La Liga ofreció vacuna de la gripe para gratis.
3. Crear una presentación de mercadeo para el programa, “Hobbies 2 Cash”

Hobbies 2 Cash Mercadeo

- Hobbies 2 Cash es un programa para las mujeres.
- Hay 4 pasos y partes del programa
 - 1. La Búsqueda de Su Talento
 - 2. Como mi talento me puede hacer dinero.
 - 3. Entradas y Salidas de Servicio de Cliente
 - 4. Mercadeo



Hobbies 2 Cash Mercadeo

- Para cubrir:

1. ¿Qué es marketing?

2. ¿Cómo puede empezar un negocio pequeño de los pasatiempos?

3. Las leyes

4. La etiqueta de negocios

5. El papel de la página web y las redes sociales

6. Los recursos



Sugurencias

1. Trabajar dentro de la descripción de mi trabajo
2. Animar a los estudiantes para alternar de los departamentos.
3. Más organización entre los departamentos.