



Μ7 Από την ιδέα στη δράση -> η μέθοδος 5W2H

Δημιουργήθηκε από FAB'LIM



Co-funded by
the European Union

«Το έργο «UPSKILL+» συγχρηματοδοτείται από το πρόγραμμα Erasmus+ της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το περιεχόμενο της δημοσίευσης είναι αποκλειστική ευθύνη της Κοινοπραξίας Upskill+ Partners και ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ούτε η Ισπανική Υπηρεσία για τη Διεθνοποίηση της Εκπαίδευσης (SEPIE) είναι υπεύθυνα για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.»
Αριθμός έργου: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959

ΤΟ ΜΑΘΗΣΙΑΚΟ ΧΑΠΙ



Τίτλος: Από την ιδέα στη δράση -> η μέθοδος 5W2H

Διάρκεια: 2:15'

Εισαγωγή: Η δημιουργία μιας νέας προσφοράς αγροτουρισμού απαιτεί μια εις βάθος ανάλυση ορισμένων παραγόντων που θα επηρεάσουν την επιτυχία του έργου σας. Για να δημιουργήσετε ή να διαφοροποιήσετε την προσφορά σας, είναι σημαντικό να έχετε αξιολογήσει το πλαίσιο στο οποίο τοποθετείτε αναλύοντας την αγορά και τους ανταγωνιστές σας και να δείτε πώς ταιριάζετε σε αυτό το πλαίσιο για να μεγιστοποιήσετε την επιτυχία σας. Μόλις πραγματοποιηθεί αυτή η μελέτη αγοράς, η μέθοδος 5W2H θα σας βοηθήσει, καθ' όλη τη διάρκεια της δημιουργίας του έργου σας, να κάνετε στον εαυτό σας τις σωστές ερωτήσεις για να απαντήσετε σε ένα πρόβλημα.

Στόχος του εκπαιδευτικού χαπιού:

Για να μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε τη μέθοδο 5W2H και να την εφαρμόζετε σε κάθε βήμα της δημιουργίας ενός αγροτουριστικού έργου.

Κεντρική ιδέα:

Υπενθύμιση των βημάτων της έρευνας αγοράς (Pestel, ανταγωνιστής, SWOT, 4P, Maslow, Soncase) σε σχέση με την ενότητα. Ορισμός του 5W2H (Ποιος, Τι, Πότε, Πού, Γιατί, Πώς, Πόσο) και πώς να το χρησιμοποιήσετε για να λύσετε οποιοδήποτε πρόβλημα.

• ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 1:

Εάν θέλετε να δημιουργήσετε μια έρευνα για την έρευνα αγοράς σας, αυτή η μέθοδος θα σας βοηθήσει να κάνετε στον εαυτό σας τις σωστές ερωτήσεις για να γράψετε τις ερωτήσεις σας:

ΠΟΙΟΣ = Με ποιους έχω να κάνω (άνδρες, γυναίκες, ηλικιακή ομάδα, κοινωνικο-επαγγελματική κατηγορία, επάγγελμα, με ή χωρίς παιδιά, αστικός/αγροτικός, ιδιοκτήτης σπιτιού ή όχι κ.λπ.);

ΠΟΣΟ = Τι προϋπολογισμό είναι διατεθειμένοι να ξοδέψουν για την προσφορά μου; Ποιο εύρος τιμών θεωρούν αποδεκτό για αυτόν τον τύπο προϊόντος;

ΠΩΣ = Θα αγοράζαν αυτό το προϊόν καταναγκαστικά ή προσεκτικά; Κατόπιν σύστασης; Κατόπιν συμβουλής; Συχνότητα αγοράς; Για τον εαυτό τους, ως δώρα;

ΠΟΥ = Απευθείας από το αγρόκτημα; Σε κατάστημα ρελέ; Στο δίκτυο; Σε αγροτουριστικό γραφείο;

ΓΙΑΤΙ = Τι τους ωθεί να αγοράσουν; Επειδή αναζητούν φυσικά προϊόντα; Να στηρίξουμε την τοπική οικονομία; Επειδή θέλουν να μάθουν;

ΤΙ = Τι είδους προϊόντα θα αγοράσουν; Κατάλυμα? Φαγητό και ποτό? Ψυχαγωγία? Τροφή? Οργανικός?

ΠΟΤΕ = Πότε θα σκεφτούν να αγοράσουν το προϊόν μου (φορές); Ως δώρο? Για διακοπές? Για ένα ρομαντικό ή οικογενειακό Σαββατοκύριακο;

ΤΟ ΜΑΘΗΣΙΑΚΟ ΧΑΠΙ



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 2:

Θα μπορούσατε να το χρησιμοποιήσετε για να μάθετε πώς να πουλήσετε μια νέα προσφορά αγροτουρισμού που μόλις δημιουργήσατε και πρέπει να ξέρετε σε ποιον να την πουλήσετε, πώς, γιατί θα αγόραζαν αυτοί οι άνθρωποι και πότε, κ.λπ.. Για παράδειγμα, ας πούμε εσείς θέλουν να δημιουργήσουν δραστηριότητες στο αγρόκτημα για ανύπαντρους για να δημιουργήσουν συναντήσεις. Δείτε πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη μέθοδο 5W2H:

ΠΟΙΟΣ = Ποιος μπορεί να ενδιαφέρεται για αυτές τις δραστηριότητες (άνδρες, γυναίκες, ηλικιακή ομάδα, κοινωνική τάξη, επάγγελμα, με ή χωρίς παιδιά, αστικές/αγροτικές);

ΠΟΣΟ = Τι προϋπολογισμό είναι διατεθειμένοι να ξοδέψουν για την προσφορά μου; Ποιο εύρος τιμών θεωρούν αποδεκτό για αυτόν τον τύπο προϊόντος;

ΠΩΣ = Θα έρθουν στις εκδηλώσεις μου με ξαφνική παρόρμηση της στιγμής ή μετά από προσεκτική εξέταση; Με σύσταση; Κατόπιν συμβουλής; Σε τακτική βάση? Μόνοι τους ή με έναν φίλο;

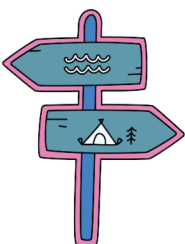
ΠΟΥ = Πώς θα βρουν τις πληροφορίες; Πόσο μακριά είναι έτοιμοι να ταξιδέψουν;

ΓΙΑΤΙ = Γιατί να έρθουν; Από περιέργεια? Επειδή ψάχνουν για αγάπη; Επειδή ψάχνουν για κάποιον που μοιράζεται τις αξίες τους;

ΤΙ = Σε ποια μορφή; Με διαμονή / Catering; Εργαστήρια, γευσιγνωσίες ή βόλτες;

ΠΟΤΕ = Θα προτιμούσαν να αγοράσουν βραδινές, ημερήσιες ή σαββατοκύριακες δραστηριότητες; Για ποσο καιρο?

Σε αυτό το παράδειγμα, η ιδέα είναι να μπείτε στη θέση ενός ιδανικού καταναλωτή για να μάθετε τι θα τον έκανε να επιλέξει την προσφορά σας έναντι ενός άλλου και επομένως πώς να





Διαδραστικές δραστηριότητες:

1/ Διάρκεια: 15 λεπτά Γύρω από το τραπέζι: Παρουσιάστε το έργο σας με τη μορφή ενός τόνου 7 δευτερολέπτων:

Είμαι (επώνυμο, όνομα) Marie Dupont, (λειτουργία) κηπουρός βιολογικής αγοράς. Βοηθάω (στοχεύω) τους ντόπιους που έχουν (προβλήματα) δυσκολία να συναντήσουν ανθρώπους να (οφέλη) να γνωρίσουν ανθρώπους ανακαλύπτοντας τα εργαστήρια λαχανόκηπων. Είμαι ένας (δημιουργήστε μια αυθόρμητη φράση) καλλιεργητής της αγάπης!

2/ Διάρκεια : 1 ώρα Αναζητούμε 2 ή 3 εθελοντές που έχουν κάποιο πρόβλημα που θα μπορούσε να ενδιαφέρει όλους τους συμμετέχοντες και εργαζόμαστε σε αυτήν την περίπτωση ομαδικά. Θέτετε ένα πρόβλημα που σχετίζεται με την προσφορά σας στον αγροτουρισμό και αναζητάτε απαντήσεις χρησιμοποιώντας τη μέθοδο 5W2H. (20 λεπτά ανά άτομο)



Συμβουλές και προτάσεις:

- Εργαστείτε στη μονάδα μάρκετινγκ πριν από αυτό το εργαστήριο για να λάβετε μια επισκόπηση των ζητημάτων που πρέπει να επιλυθούν για την προσφορά σας.
- Πάρτε ένα σημειωματάριο ή έναν υπολογιστή για να εργαστείτε απευθείας σε ένα υπολογιστικό φύλλο για να κρατάτε σημειώσεις των συζητήσεών μας.
- Εφαρμόστε τη μέθοδο 5W2H σε όλα τα ζητήματά σας, είτε σχετίζονται με το έργο σας είτε όχι, για να εξασκηθείτε στη χρήση της. Θα δείτε ότι μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλες τις περιπτώσεις και ότι σας επιτρέπει να δείτε ξεκάθαρα, γρήγορα, πώς να λύσετε ένα πρόβλημα.



Περίληψη και Ανακεφαλαίωση:

Πριν δημιουργήσουμε ή διαφοροποιήσουμε μια προσφορά αγροτουρισμού, πρέπει να ανατρέξουμε στα βήματα της ενότητας Μάρκετινγκ, τα οποία έχουν προσαρμοστεί ώστε να είναι απλούστερα και γρήγορα στην εφαρμογή τους.

Αναλύστε το πλαίσιο και την αγορά χρησιμοποιώντας το PESTEL.

Αναλύστε τον ανταγωνισμό χρησιμοποιώντας έναν πίνακα που απαντά στις ερωτήσεις που ορίζονται στην ενότητα.

Θυμάστε γιατί θέλατε να δημιουργήσετε αυτήν την προσφορά; Οι αξίες που θέλετε να μοιραστείτε. Η τεχνογνωσία, οι δεξιότητες, τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία σας.

Συμπληρώστε τον πίνακα SWOT για να απεικονίσετε γρήγορα σε μια λίστα τις ευκαιρίες και τις απειλές στην αγορά, τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία σας.

Πραγματοποιήστε μια έρευνα για να έχετε μια πιο ξεκάθαρη εικόνα (και γιατί όχι να χρησιμοποιήσετε τη μέθοδο 5W2H).

Καταχωρίστε τους στόχους σας και δημιουργήστε ένα πορτρέτο του ιδανικού πελάτη σας (Buyer persona) Με όλες αυτές τις πληροφορίες, προσπαθήστε να τοποθετηθείτε στην αγορά ορίζοντας την προσφορά σας με βάση αυτά τα 4 σημεία: ποια τιμή θα προσφέρω (τιμή, συνδρομή, τρόποι πληρωμής); Τι ειδικά χαρακτηριστικά θα έχει το προϊόν/η υπηρεσία μου (ώρες λειτουργίας, τοποθεσία, κ.λπ.); Πού θα το πουλήσω (στη φάρμα; Σε πρακτορείο; Στο διαδίκτυο; Και πώς θα προωθήσω τον εαυτό μου (μέσα επικοινωνίας);

Έθεσα ορισμένους στόχους μάρκετινγκ (χρησιμοποιώντας τη μέθοδο SMART).

Και απαριθμώ τους ανθρώπινους, υλικούς και οικονομικούς πόρους που θα χρειαστώ για την επίτευξη αυτών των στόχων.



Επιπρόσθετοι πόροι:

- <https://www.blogdumoderateur.com/cqcoqp-methode-questions-decisions/>
- <https://asana.com/fr/resources/what-are-5ws>

Ερωτήσεις, απαντήσεις και σχόλια:

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να κάνουν ερωτήσεις και να παρέχουν σχόλια ή σχόλια.

Δημιουργήστε ένα περιβάλλον που ευνοεί τον ειλικρινή διάλογο και την ανταλλαγή γνώσεων.

Συμπέρασμα:

Ολοκληρώστε τον εκπαιδευτικό πυλώνα με μια τελευταία παρατήρηση, εκφράζοντας ευγνωμοσύνη για τη δέσμευση των συμμετεχόντων και τονίζοντας τη σημασία του θέματος στο γενικό πλαίσιο της βιομηχανίας αγροτουρισμού.

Από όλους τους τομείς δραστηριότητας, ο αγροτουρισμός αξίζει να έχει καλή υποστήριξη στην υλοποίηση των έργων του. Γιατί αυτό? Γιατί είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να επανασυνδεθείτε με τον αγροτικό κόσμο, να βγάλετε το κεφάλι σας έξω από τις οθόνες σας, να γνωρίσετε νέους ανθρώπους, να δείτε νέα πράγματα και να ζήσετε αξέχαστες περιπέτειες, είτε είστε μόνοι, είτε είστε ζευγάρι είτε οικογένεια και οτιδήποτε άλλο η ηλικία σου.

Γι' αυτό η προσφορά σας αξίζει να είναι καλά προετοιμασμένη για να εξασφαλίσετε τη μέγιστη επιτυχία της επιχείρησής σας! Οι μέθοδοι μάρκετινγκ και επίλυσης προβλημάτων όπως το 5W2H δεν προορίζονται αποκλειστικά για μεγάλες εταιρείες και θα πρέπει να διατίθενται σε αφοσιωμένους επαγγελματίες.

Πόροι:

Απλοποιημένο υλικό: Χρησιμοποιήστε απλή γλώσσα και συνοπτικές επεξηγήσεις για να εξασφαλίσετε σαφήνεια και κατανόηση.

Οπτικά βοηθήματα: Συμπεριλάβετε διαγράμματα, γραφήματα και εικόνες για να βελτιώσετε την κατανόηση και να κάνετε το περιεχόμενο πιο ελκυστικό.

Παραδείγματα πραγματικής ζωής: Χρησιμοποιήστε σχετικά και εφαρμόσιμα παραδείγματα για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν έννοιες και να τις συσχετίσουν με σενάρια του πραγματικού κόσμου.

Απλοποιημένες μελέτες περιπτώσεων: Επιλέξτε μελέτες περιπτώσεων που είναι εύκολα κατανοητές και σχετικές με το πλαίσιο των συμμετεχόντων.

Info-graphics: Δημιουργήστε οπτικά ελκυστικά infographics και αφίσες που παρουσιάζουν βασικές πληροφορίες καθαρά και συνοπτικά.



Μέθοδοι:

Ενθαρρύνετε τις διαδραστικές συζητήσεις στις οποίες οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν τις εμπειρίες και τις απόψεις τους για τον αγροτουρισμό.

Χρησιμοποιήστε πρακτικές ασκήσεις και ομαδικές δραστηριότητες για να ενισχύσετε τη μάθηση και να επιτρέψετε στους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν την κατανόησή τους.

Χρησιμοποιήστε τεχνικές αφήγησης για να μεταφέρετε πληροφορίες και να προκαλέσετε μια συναισθηματική απάντηση από τους συμμετέχοντες, κάνοντας το περιεχόμενο πιο αξέχαστο.

Επιδείξεις: Προσφέρετε ζωντανές ή βίντεο επιδείξεις συγκεκριμένων πρακτικών ή τεχνικών αγροτουρισμού.

Συμμετέχετε τους συμμετέχοντες στο παιχνίδι ρόλων για να τους βοηθήσετε να κατανοήσουν διαφορετικές απόψεις και να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους στην επίλυση προβλημάτων.

Εργαλεία:

Λογισμικό για απλές παρουσιάσεις: Χρησιμοποιήστε φιλικά προς το χρήστη εργαλεία όπως το Microsoft PowerPoint, το Google Slides ή το Canva για να δημιουργήσετε εύκολες και αισθητικά ελκυστικές παρουσιάσεις.

Χρησιμοποιήστε οπτικά βοηθήματα, όπως δείγματα βιώσιμων προϊόντων ή γεωργικά εργαλεία, για να βελτιώσετε την κατανόηση και τη συμμετοχή.





Co-funded by the
European Union



Upskill+ Αναβάθμιση ποιότητας στον αγροτουρισμό με επίκεντρο τη βιώσιμη καινοτομία και εμπειρία

Αριθμός έργου: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959



Αποποίηση

Το έργο «UPSKILL+» συγχρηματοδοτείται από το πρόγραμμα Erasmus+ της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το περιεχόμενο της δημοσίευσης είναι αποκλειστικά ευθύνη της Κοινοπραξίας Upskill+ Partners και ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ούτε η Ισπανική Υπηρεσία για τη Διεθνοποίηση της Εκπαίδευσης (SEPIE) είναι υπεύθυνα για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν» Αριθμός έργου: 2022- 1-ES01- KA220-ADU-000087959