



M7 De la idea a la acción -> el método 5W2H

Píldora de aprendizaje 
Creado por FAB'LIM



Co-funded by
the European Union

"El proyecto "UPSKILL+" está cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea. El contenido de la publicación es responsabilidad exclusiva del Consorcio Upskill+ Partners y ni la Comisión Europea ni el Servicio Español para la Internacionalización de la Educación (SEPIE) son responsables del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma." Número de proyecto: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959

LA PÍLDORA DEL
APRENDIZAJE



Título: De la idea a la acción -> el método 5W2H

Duración: 2:15h

Introducción: Crear una nueva oferta de agroturismo requiere un análisis en profundidad de ciertos factores que influirán en el éxito de su proyecto. Para crear o diversificar su oferta, es fundamental haber evaluado el contexto en el que se encuentra analizando el mercado y sus competidores, y ver cómo encaja en este contexto para maximizar su éxito. Una vez realizado este estudio de mercado, el método 5W2H te ayudará, durante la creación de tu proyecto, a plantearte las preguntas adecuadas para responder a un problema.

Objetivo de la píldora formativa:

Aprender a utilizar el método 5W2H y aplicarlo en cada paso de la creación de un proyecto de agroturismo.

Concepto clave:

Recordatorio de los pasos de la investigación de mercado (Pestel, competidor, FODA, 4P, Maslow, Soncase) en relación al módulo. Definición de 5W2H (Quién, Qué, Cuándo, Dónde, Por qué, Cómo, Cuánto) y cómo utilizarlo para solucionar cualquier problema.

• EJEMPLO 1:

Si deseas crear una encuesta para tu investigación de mercado, este método te ayudará a hacerte las preguntas correctas para escribir tus preguntas:

QUIÉN = ¿Con quién estoy tratando (hombres, mujeres, grupo de edad, categoría socioprofesional, profesión, con o sin hijos, urbano/rural, propietario o no de vivienda, etc.)?

CUÁNTO = ¿Qué presupuesto están dispuestos a gastar en mi oferta? ¿Qué rango de precios les parece aceptable para este tipo de producto?

CÓMO = ¿Comprarían este producto de forma compulsiva o reflexiva? ¿Por recomendación? ¿Por consejo? ¿Frecuencia de compra? ¿Para ellos mismos, como regalo?

DÓNDE = ¿Directo desde la finca? ¿En una tienda de relevos? ¿En la red? ¿En una agencia de agroturismo?

POR QUÉ = ¿Qué los impulsa a comprar? ¿Porque buscan productos naturales? ¿Para apoyar la economía local? ¿Porque quieren aprender?

QUÉ = ¿Qué tipo de productos comprarán? ¿Alojamiento? ¿Comida y bebida? ¿Entretenimiento? ¿Alimento? ¿Orgánico?

CUANDO = ¿Cuándo pensarán en comprar mi producto (veces)? ¿Como un regalo? ¿Para unas vacaciones? ¿Para un fin de semana romántico o un fin de semana familiar?

LA PÍLDORA DEL APRENDIZAJE



EJEMPLO 2:

Podrías usarlo para saber cómo vender una nueva oferta de agroturismo que acabas de crear y necesitas saber a quién vendérsela, cómo, por qué comprarían estas personas y cuándo, etc... Por ejemplo, digamos que Quiero crear actividades en la granja para que los solteros creen encuentros. Así es como podrías utilizar el método 5W2H:

QUIÉN = ¿Quién podría estar interesado en estas actividades (hombres, mujeres, grupo de edad, clase social, profesión, con o sin hijos, urbano/rural)?

CUÁNTO = ¿Qué presupuesto están dispuestos a gastar en mi oferta? ¿Qué rango de precios les parece aceptable para este tipo de producto?

CÓMO = ¿Asistirán a mis eventos por impulso repentino del momento o después de una cuidadosa consideración? ¿Por recomendación? ¿Por consejo? ¿Sobre una base regular? ¿Solos o con un amigo?

DÓNDE = ¿Cómo encontrarán la información? ¿Hasta dónde están dispuestos a viajar?

POR QUÉ = ¿Por qué vendrían? ¿Por curiosidad? ¿Porque buscan amor? ¿Porque buscan a alguien que comparta sus valores?

QUÉ = ¿En qué formato? ¿Con alojamiento/Restaurante? ¿Talleres, catas o paseos?

CUÁNDO = ¿Preferirían comprar actividades nocturnas, diurnas o de fin de semana? ¿Por cuánto tiempo?

En este ejemplo, la idea es ponerse en la piel de un consumidor ideal para descubrir qué le haría elegir tu oferta frente a otra y, por tanto, cómo adaptar tu oferta a sus necesidades y deseos.





Actividades interactivas:

1/ Duración: 15 minutos Alrededor de la mesa: Presenta tu proyecto en forma de discurso de 7 segundos:

Soy (apellido, nombre) Marie Dupont, (función) horticultor orgánico. Ayudo (me dirijo) a personas locales que tienen (problemas) dificultades para conocer gente a (beneficios) conocer gente descubriendo los talleres de huerta. ¡Soy (crea un eslogan espontáneo) un cultivador del amor!

2/ Duración: 1h Buscamos 2 o 3 voluntarios que tengan un problema que pueda ser del interés de todos los participantes y trabajamos este caso en grupo. Planteas un problema relacionado con tu oferta de agroturismo y buscas respuestas utilizando el método 5W2H. (20 minutos por persona)

Did You Know?

Consejos y sugerencias:

- Trabaje en el módulo de marketing antes de este taller para obtener una descripción general de los problemas que deben resolverse para su oferta.
- Tomar una libreta o computadora para trabajar directamente en una hoja de cálculo y tomar notas de nuestras discusiones.
- Aplica el método 5W2H a todos tus problemas, ya sean relacionados con tu proyecto o no, para practicar su uso. Verás que se puede utilizar en todas las situaciones y que te permite ver de forma clara y rápida cómo solucionar un problema.



Resumen:

Antes de crear o diversificar una oferta de agroturismo, es necesario repasar los pasos del módulo de Marketing, que se han adaptado para que sean sencillos y rápidos de implementar.

Analizar el contexto y el mercado utilizando el PESTEL.

Analizar la competencia mediante una tabla que responda a las preguntas planteadas en el módulo.

¿Recuerdas por qué querías crear esta oferta? Los valores que quieres compartir. Tus conocimientos, habilidades, fortalezas y debilidades.

Completa la tabla FODA para visualizar rápidamente en un listado las oportunidades y amenazas del mercado, tus fortalezas y debilidades.

Realice una encuesta para tener una idea más clara (y por qué no utilizar el método 5W2H).

Enumere sus objetivos y cree un retrato de su cliente ideal (Buyer persona). Con toda esta información, intente posicionarse en el mercado definiendo su oferta en términos de estos 4 puntos: qué precio ofreceré (tarifa, suscripción, métodos de pago).)? ¿Qué características especiales tendrá mi producto/servicio (horario de apertura, ubicación, etc.)? ¿Dónde lo venderé (en la finca? ¿En una agencia? ¿En la web? ¿Y cómo me voy a promocionar (medios de comunicación)?

Me propongo unos objetivos de marketing (utilizando el método SMART).

Y enumero los recursos humanos, materiales y financieros que necesitaré para alcanzar estos objetivos.



Recursos adicionales:

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

Preguntas, respuestas y comentarios:

Anime a los participantes a hacer preguntas y proporcionar comentarios o opiniones. Crear un entorno propicio para el diálogo franco y el intercambio de conocimientos.

Conclusión:

Concluir el pilar de capacitación con una observación final, expresando agradecimiento por el compromiso de los participantes y enfatizando la importancia del tema en el contexto general de la industria del agroturismo.

De todos los sectores de actividad, el agroturismo merece un buen apoyo en la realización de sus proyectos. ¿Porqué es eso? Porque es una excelente manera de reconectar con el mundo rural, de desconectar de las pantallas, de conocer gente nueva, de ver cosas nuevas y de vivir aventuras memorables, ya sea que estés solo, en pareja, en familia, etc. su edad.

¡Por eso su oferta merece estar bien preparada para garantizar el máximo éxito de su negocio! Los métodos de marketing y resolución de problemas como el 5W2H no son exclusivos de las grandes empresas y deberían ponerse a disposición de profesionales comprometidos.

Recursos:

Material simplificado: utilice un lenguaje sencillo y explicaciones concisas para garantizar la claridad y la comprensión.

Ayudas visuales: incluya diagramas, gráficos e imágenes para mejorar la comprensión y hacer que el contenido sea más atractivo.

Ejemplos de la vida real: utilice ejemplos relevantes y aplicables para ayudar a los participantes a comprender conceptos y relacionarlos con escenarios del mundo real.

Estudios de casos simplificados: elija estudios de casos que sean fáciles de entender y relevantes para el contexto de los participantes.

Infografías: cree infografías y carteles visualmente atractivos que presenten información clave de forma clara y concisa.



Métodos:

Fomentar debates interactivos en los que los participantes puedan compartir sus experiencias y puntos de vista sobre el agroturismo.

Utilice ejercicios prácticos y actividades grupales para reforzar el aprendizaje y permitir a los participantes aplicar su comprensión.

Utilice técnicas de narración para transmitir información y provocar una respuesta emocional de los participantes, haciendo que el contenido sea más memorable.

Demostraciones: Ofrezca demostraciones en vivo o en video de prácticas o técnicas específicas de agroturismo.

Involucre a los participantes en juegos de roles para ayudarlos a comprender diferentes puntos de vista y desarrollar sus habilidades para resolver problemas.

Herramientas :

Software para presentaciones sencillas: utilice herramientas fáciles de usar como Microsoft PowerPoint, Google Slides o Canva para crear presentaciones sencillas y estéticamente atractivas.

Utilice ayudas visuales, como muestras de productos sostenibles o herramientas agrícolas, para mejorar la comprensión y la participación.





Co-funded by the
European Union



Upskill+ Mejora de la calidad en el agroturismo centrado en la innovación y la experiencia sostenibles

Número de proyecto: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959



Descargo

El proyecto "UPSKILL+" está cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea. El contenido de la publicación es responsabilidad del Consorcio Upskill+ Partners y ni la Comisión Europea ni el Servicio Español para la Internacionalización de la Educación (SEPIE) se hacen responsables del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma" Proyecto número: 2022- 1-ES01-KA220-ADU-000087959