

M7 Ideasta toimintaan -> 5W2H metodi

Oppimispilleri 

Luonut:
FAB'LIM



Co-funded by
the European Union

"The project "UPSKILL+" is co-funded by the Erasmus+ programme of the European Union. The content of publication is the sole responsibility of the Upskill+ Partners Consortium and neither the European Commission nor the Spanish Service for the Internationalisation of Education (SEPIE) is responsible for any use that may be made of the information contained therein."
Project number: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959

OPPIMISPILLERI

Otsikko: Ideasta toimintaan -> 5W2H metodi

Kesto: 2:15h



Johdanto: Uuden maatilamatkailutuotteen luominen vaatii syvällistä analyysiä tietyistä hankkeesi onnistumiseen vaikuttavista tekijöistä. Tuotteen luomiseksi tai monipuolistamiseksi on tärkeää, että olet arvioinut tilanteen, johon olet sijoittunut analysoimalla markkinoita ja kilpailijoitasi, ja nähdä, kuinka sovit tähän kontekstiin menestyksesi maksimoimiseksi. Kun tämä markkinatutkimus on suoritettu, 5W2H-menetelmä auttaa sinua koko hankkeen ajan kysymään itseltäsi oikeat kysymykset vastataksesi ongelmaan.

Oppimispillerin tavoite:
Opi käyttämään 5W2H-menetelmää ja soveltamaan sitä jokaiseen maatilamatkailuhankkeen luomisen vaiheeseen.

Avainkäsite:

Muistutus markkinatutkimuksen vaiheista (Pestel, kilpailija, SWOT, 4P, Maslow, Soncase) suhteessa moduuliin. 5W2H:n määritelmä (kuka, mitä, milloin, missä, miksi, miten, kuinka paljon) ja kuinka sitä käytetään minkä tahansa ongelmien ratkaisemiseen.

ESIMERKKI 1:

Jos haluat luoda kyselyn markkinatutkimuksellesi, tämä menetelmä auttaa sinua kysymään itseltäsi oikeat kysymykset kysymyksiisi kirjoittaessasi:

KUKA = Kenen kanssa olen tekemisissä (sukupuolet, ikäryhmä, yhteiskuntaluokka, ammatti, lasten kanssa tai ilman, kaupunki/maaseutu, asunnonomistaja vai ei jne.)?

KUINKA PALJON = Minkä budjetin he ovat valmiita käyttämään kohteeseeni? Minkä hintaluokan he pitävät hyväksyttävänä tämän tyyppiselle tuotteelle?

MITEN = Ostavatko he tämän tuotteen tarpeesta, pikaisesti vai harkiten? Suosituksesta? Neuvoista? ostotiheys? Itselle, lahjaksi?

MISSÄ = Suoraan maatilalta? Toisesta kaupasta? Verkossa? Maatilamatkailutoimistossa?

MIKSI = Mikä saa heidät ostamaan? Koska he etsivät luomituotteita? Paikallisen talouden tukemiseksi? Koska he haluavat oppia?

MITÄ = Millaisia tuotteita he ostavat? Majoitus? Ruoka ja juoma? Viihde? Ruokaa? Luomu?

MILLOIN = Milloin he ajattelevat tuotteeni ostamista (ajat)? Lahjana? Lomaksi? Romanttiselle viikonlopulle tai perheviikonlopulle?

OPPIMISPILLERI



ESIMERKKI 2:

Voit käyttää metodia selvittääksesi, kuinka voit myydä juuri luomasi uuden maatilamatkailuidean ja sinun on tiedettävä kenelle se myydään, miten, miksi nämä ihmiset ostaisivat ja milloin jne... Oletetaan esimerkiksi, että sinä haluat luoda aktiviteetteja maatilalla sinkuille luodakseen kohtaamisia. Näin voit käyttää 5W2H metodia:

KUKA = Kuka saattaisi olla kiinnostunut näistä toiminnoista (sukupuolet, ikäryhmä, yhteiskuntaluokka, ammatti, lasten kanssa tai ilman, kaupunki/maaseutu)?

KUINKA PALJON = Minkä budjetin he ovat valmiita käyttämään kohteessani? Minkä hintaluokan he pitävät hyväksyttävänä tämän tyyppiselle tuotteelle?

MITEN = Tulevatko he tapahtumiini hetken äkillisestä impulssista vai huolellisen harkinnan jälkeen? Suosituksesta? Neuvoista? Säännöllisesti? Yksin vai kaverin kanssa?

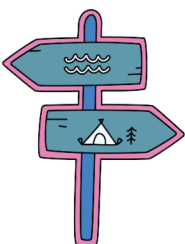
MISSÄ = Miten he löytävät tiedon? Kuinka pitkälle he ovat valmiita matkustamaan?

MIKSI = Miksi he tulisivat? Uteliaisuudesta? Koska he etsivät rakkautta? Koska he etsivät jotakuta, joka jakaa heidän arvonsa?

MITÄ = Missä muodossa? Majoitus/ruokailu? Työpajat, maistajaiset tai kävelylenkit?

MILLOIN = Ostavatko he mieluummin ilta-, päivä- tai viikonloppuaktiviteetteja? Kuinka pitkään?

Tässä esimerkissä ajatuksena on asettua ihanteellisen kuluttajan kenkiin ja selvittää, mikä saisi hänet valitsemaan sinun maaseutumatkailukohteesi toisen sijasta ja kuinka mukauttaa kohteesi heidän tarpeisiinsa ja toiveisiinsa.





Interaktiiviset toiminnot:

1/ Kesto: 15 min

Pyöreä pöytä: Esittele projektisi 7 sekunnin pitchinä:

Olen (sukunimi, etunimi), (tehtävä) luomupuutarhuri. Autan (tuon yhteen) paikallisia ihmisiä, joilla on (haasteita) vaikeuksia tavata ihmisiä, (etuja) tavata ihmisiä tutustumalla vihannespuutarhan työpajoihin. Olen (luo spontaani tunnuslause) rakkauden viljelijä!

2/ Kesto : 1 h

Etsimme 2 tai 3 vapaaehtoista, joilla on ongelma, joka voisi kiinnostaa kaikkia osallistujia ja työskentelemme tämän tapauksen parissa ryhmässä. Esität maatilamatkailuideaasi iittyvän ongelman ja etsit vastauksia 5W2H-menetelmällä. (20 minuuttia per henkilö)

Did You Know?

Vinkkejä ja ehdotuksia:

- Työskentele markkinointimoduulin parissa ennen tätä työpajaa saadaksesi yleiskatsauksen maaseutumatkailuideasi kohtaamista haasteista.
- Ota muistikirja tai tietokone työskentelemään suoraan laskentataulukon parissa, jotta voit tehdä muistiinpanoja opintomoduulissa tapahtuvista keskusteluista.
- Käytä 5W2H-menetelmää kaikkiin ongelmiisi, liittyivätpä ne hankkeeseesi tai eivät, harjoitellaksesi sen käyttöä. Huomaat, että sitä voidaan käyttää kaikissa tilanteissa ja, että sen avulla näet selkeästi, nopeasti, kuinka ongelma ratkaistaan.



Yhteenveto:

- Ennen maatilamatkailuidean toteuttamista tai monipuolistamista meidän on palattava Markkinointi-moduulin vaiheisiin, jotka on mukautettu niin, että ne on helppo ja nopea toteuttaa.
- Analysoi kontekstia ja markkinoita käyttämällä PESTELiä.
- Analysoi kilpailua taulukon avulla, joka vastaa moduulissa esitettyihin kysymyksiin.
- Muistatko miksi halusit edistää tätä maaseutumatkailuideaa? Arvot, jotka haluat jakaa. Tietosi, taitosi, vahvuutesi ja heikkoutesi.
- Täytä SWOT-tilausta nähdäksesi nopeasti luettelossa markkinoiden mahdollisuudet ja uhat, vahvuutesi ja heikkoutesi.
- Suorita kysely saadaksesi selkeämmän kuvan (ja miten voisit soveltaa 5W2H-menetelmää).
- Listaa tavoitteesi ja luo muotokuva ihanteellisesta asiakkaastasi (ostajapersoona)
- Kaiken tämän tiedon avulla yritä sijoittaa itsesi markkinoille määrittelemällä maaseutumatkailuideasi näiden neljän kohdan perusteella: minkä hinnan tarjoan (hinta, tilaus, maksutavat)? Mitä erityisominaisuuksia tuotteellani/palvelullani on (aukioloajat, sijainti jne.)? Missä myyn sitä (tilalla? toimistossa? verkossa? Ja miten aion mainostaa itseäni (viestintävälineet)?
- Asetin itselleni joitain markkinointitavoitteita (käyttäen SMART-menetelmää).
- Ja luettelen inhimilliset, aineelliset ja taloudelliset resurssit, joita tarvitsen näiden tavoitteiden saavuttamiseksi.

Lisäresursseja:

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



Kysymyksiä, vastauksia ja kommentteja:

Kannusta osallistujia esittämään kysymyksiä ja antamaan palautetta tai kommentteja. Luo ympäristö, joka edistää suoraa vuoropuhelua ja tiedon jakamista.

Loppuyhteenveto:

Päätä koulutuspilari loppuhuomautukseen, jossa kiitetään osallistujien sitoutumisesta ja korostetaan aiheen merkitystä maatalousmatkailualan yleisessä kontekstissa. Kaikista toiminta-aloista maatilamatkailu ansaitsee hyvän tuen hankkeidensa toteuttamisessa. Miksi niin? Koska se on loistava tapa saada yhteys maaseutumailmaan, siirtyä pois näyttöpäätetyöstä, tavata uusia ihmisiä, nähdä uusia asioita ja kokea ikimuistoisia seikkailuja, olitpa sitten yksin, pariskunta tai perhe ja minkä tahansa ikäinen.

Maatilamatkailuideasi tulee olla hyvin pohdittu, jotta yrityksesi menestyy mahdollisimman hyvin! Markkinointi- ja ongelmanratkaisumenetelmät, kuten 5W2H, eivät ole yksinomaan suurille yrityksille, ja niitä tulisikin tarjota entistä paremmin sitoutuneiden ammattilaisten käyttöön.

Resurssit:

Yksinkertaistettu materiaali: Käytä yksinkertaista kieltä ja ytimekkäitä selityksiä selkeyden ja ymmärtämisen varmistamiseksi.

Visuaaliset apuvälineet: Sisällytä kaavioita, kaavioita ja kuvia parantaaksesi ymmärrystä ja tehdeksesi sisällöstä houkuttelevampaa.

Esimerkkejä tosielämästä: Käytä asianmukaisia ja soveltuvia esimerkkejä auttaaksesi osallistujia ymmärtämään käsitteitä ja liittämään ne tosielämän skenaarioihin.

Yksinkertaistetut tapaustutkimukset: Valitse tapaustutkimuksia, jotka ovat helposti ymmärrettäviä ja osuvia osallistujien kontekstiin.

Infografiikka: Luo visuaalisesti houkuttelevia infografioita ja julisteita, jotka esittävät keskeiset tiedot selkeästi ja ytimekkäästi.



Metodit:

- Kannustaa vuorovaikutteisia keskusteluja, joissa osallistujat voivat jakaa kokemuksiaan ja näkemyksiään maatilamatkailusta.
- Käytä käytännön harjoituksia ja ryhmätoimintaa vahvistamaan oppimista ja antamaan osallistujille mahdollisuuden soveltaa ymmärrystään.
- Käytä tarinankerrontatekniikoita tiedon välittämiseen ja tunneperäisen vastauksen herättämiseen osallistujilta,; tämä tekee sisällöstä mieleenpainuvamman.
- Demonstraatiot: Tarjoa live- tai videosityksiä tietyistä maatilamatkailun käytännöistä tai tekniikoista.
- Ota osallistujat mukaan roolipeleihin auttaaksesi heitä ymmärtämään erilaisia näkökulmia ja kehittämään ongelmanratkaisutaitojaan.

Työkalut

- Ohjelmisto yksinkertaisiin esityksiin: Luo helppoja ja esteettisesti näyttäviä esityksiä käyttämällä käyttäjäystävällisiä työkaluja, kuten Microsoft PowerPointia, Google Slidesia tai Canvaa.
- Käytä visuaalisia apuvälineitä, kuten esimerkkejä kestävästä tuotteista tai maataloustyökaluista, parantaaksesi ymmärrystä ja osallistumista.





Co-funded by the
European Union



Upskill+ Quality upskilling in agroturism focused on sustainable innovation and experience

Project number: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959



Disclaimer:

"The project "UPSKILL+" is co-funded by the Erasmus+ programme of the European Union. The content of publication is the sole responsibility of the Upskill+ Partners Consortium and neither the European Commission nor the Spanish Service for the Internationalisation of Education (SEPIE) is responsible for any use that may be made of the information contained therein" Project number: 2022-1-ES01-KA220-ADU-000087959