

M7 Dall'idea all'azione -> il metodo delle 5W e 2H

Pillola di apprendimento 

Creato da
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-A12-000087959



PILLOLA FORMATIVA

Titolo: Dall'idea all'azione -> il metodo delle 5W e 2H

Durata: 2:15h

Introduzione: La creazione di una nuova offerta agrituristica richiede un'analisi approfondita di alcuni fattori che influenzeranno il successo del vostro progetto. Per creare o diversificare la vostra offerta, è essenziale aver valutato il contesto in cui vi posizionate, analizzando il mercato e i vostri concorrenti, e vedere come vi inserite in questo contesto per massimizzare il vostro successo. Una volta effettuato questo studio di mercato, il metodo 5W2H vi aiuterà, durante la creazione del vostro progetto, a porvi le domande giuste per rispondere a un problema.

Obiettivo della pillola formativa:
Imparare a utilizzare il metodo 5W2H e ad applicarlo in ogni fase della creazione di un progetto agrituristico.

Concetto chiave:
Richiamo delle fasi della ricerca di mercato (Pestel, competitor, SWOT, 4P, Maslow, Soncase) in relazione al modulo.
Definizione di 5W2H (Who, What, When, Where, Why, How, How much) e come utilizzarla per risolvere qualsiasi problema.

ESEMPIO 1:

- Se volete creare un sondaggio per la vostra ricerca di mercato, questo metodo vi aiuterà a porvi le domande giuste per scrivere le vostre domande:
- CHI = Con chi ho a che fare (uomini, donne, fascia d'età, categoria socio-professionale, professione, con o senza figli, urbano/rurale, proprietario di casa o meno, ecc.)
- QUANTO = Quale budget sono disposti a spendere per la mia offerta? Quale fascia di prezzo ritengono accettabile per questo tipo di prodotto?
- COME = Acquisterebbero questo prodotto in modo compulsivo o ponderato? Su raccomandazione? Su consiglio? Frequenza di acquisto? Per sé, come regalo?
- DOVE = Direttamente dall'azienda agricola? In un negozio di prodotti a staffetta? Sul web? In un'agenzia agrituristica?
- PERCHÉ = Cosa li spinge ad acquistare? Perché cercano prodotti naturali? Per sostenere l'economia locale? Perché vogliono imparare?
- COSA = Che tipo di prodotti acquisteranno? Alloggio? Cibo e bevande? Intrattenimento? Cibo? Prodotti biologici?
- QUANDO = Quando penseranno di acquistare il mio prodotto (volte)? Come regalo? Per una vacanza? Per un weekend romantico o in famiglia?

PILLOLA FORMATIVA



ESEMPIO 2:

Potreste usarlo per scoprire come vendere una nuova offerta agrituristica che avete appena creato e avete bisogno di sapere a chi venderla, come, perché queste persone dovrebbero comprare e quando, ecc... Per esempio, supponiamo che vogliate creare delle attività in fattoria per i single per creare degli incontri. Ecco come si potrebbe utilizzare il metodo 5W2H:

CHI = Chi potrebbe essere interessato a queste attività (uomini, donne, fascia d'età, classe sociale, professione, con o senza figli, urbano/rurale)?

QUANTO = Quale budget sono disposti a spendere per la mia offerta? Quale fascia di prezzo ritengono accettabile per questo tipo di prodotto?

COME = Verranno ai miei eventi per un impulso improvviso del momento o dopo un'attenta valutazione? Su raccomandazione? Su consiglio? Su base regolare? Da soli o con un amico?

DOVE = Come troveranno le informazioni? Quanto sono disposti a viaggiare?

PERCHÉ = Perché vengono? Per curiosità? Perché cercano l'amore? Perché cercano qualcuno che condivida i loro valori?

COSA = In che modo? Con alloggio / Catering? Laboratori, degustazioni o passeggiate?

QUANDO = Preferiscono attività serali, diurne o nel fine settimana? Per quanto tempo?

In questo esempio, l'idea è quella di mettersi nei panni di un consumatore ideale per scoprire cosa lo porterebbe a scegliere la vostra offerta piuttosto che un'altra, e quindi come adattare la vostra offerta alle sue esigenze e ai suoi desideri.





Attività interattive:

1/ Durata: 15mn

Giro di tavolo: Presentate il vostro progetto sotto forma di un tiro di 7 secondi:
Sono (cognome, nome) Marie Dupont, (funzione) ortolana biologica. Aiuto (target) le persone del posto che hanno (problemi) difficoltà a incontrare persone a (benefici) incontrare persone scoprendo i laboratori di orto. Sono una (creare una frase spontanea) coltivatrice d'amore!

2/ Durata: 1h

Cerchiamo 2 o 3 volontari che abbiano un problema che potrebbe interessare tutti i partecipanti e lavoriamo su questo caso in gruppo. Si pone un problema legato alla propria offerta agrituristica e si cercano le risposte con il metodo delle 5W2H. (20 minuti a persona)

Suggerimenti e consigli:

Lavorate al modulo di marketing prima di questo workshop per avere una panoramica dei problemi da risolvere per la vostra offerta.

Portate con voi un taccuino o un computer per lavorare direttamente su un foglio di calcolo e annotare le nostre discussioni.

Applicate il metodo 5W2H a tutti i vostri problemi, siano essi legati al vostro progetto o meno, per esercitarvi a usarlo. Vedrete che può essere utilizzato in tutte le situazioni e che vi permette di vedere chiaramente e rapidamente come risolvere un problema.



Sintesi e riassunto:

Prima di creare o diversificare un'offerta agrituristica, è necessario ripercorrere le fasi del modulo Marketing, che sono state adattate per renderle semplici e veloci da attuare.

Analizzare il contesto e il mercato utilizzando il PESTEL.

Analizzare la concorrenza con una tabella che risponda alle domande del modulo.

Ricordate perché avete voluto creare questa offerta? I valori che volete condividere. Il vostro know-how, le vostre competenze, i vostri punti di forza e di debolezza.

Completate la tabella SWOT per visualizzare rapidamente in un elenco le opportunità e le minacce del mercato, i vostri punti di forza e di debolezza.

Effettuate un sondaggio per avere un quadro più chiaro (e perché non utilizzare il metodo 5W2H).

Elencate i vostri obiettivi e create un ritratto del vostro cliente ideale (acquirente).

Con tutte queste informazioni, cercate di posizionarvi sul mercato definendo la vostra offerta in termini di questi 4 punti: che prezzo offrirò (tariffa, abbonamento, metodi di pagamento)? Quali caratteristiche speciali avrà il mio prodotto/servizio (orari di apertura, ubicazione, ecc.)? Dove lo venderò (in azienda? In un'agenzia? Sul web? E come mi promuoverò (mezzi di comunicazione)?

Mi pongo degli obiettivi di marketing (utilizzando il metodo SMART).

Ed elenco le risorse umane, materiali e finanziarie di cui avrò bisogno per raggiungere questi obiettivi.

Risorse aggiuntive:



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

Domande, risposte e commenti:

Incoraggiare i partecipanti a porre domande e a fornire feedback o commenti. Creare un ambiente favorevole al dialogo franco e alla condivisione delle conoscenze.

Conclusione:

Concludere il pilastro formativo con un'osservazione finale, esprimendo gratitudine per l'impegno dei partecipanti e sottolineando l'importanza dell'argomento nel contesto generale dell'industria agrituristica.

Tra tutti i settori di attività, l'agriturismo merita di essere ben sostenuto nella realizzazione dei suoi progetti. Perché? Perché è un ottimo modo per riconnettersi con il mondo rurale, per staccare la testa dagli schermi, per incontrare nuove persone, per vedere cose nuove e per vivere avventure memorabili, sia che siate soli, in coppia o in famiglia, e a qualsiasi età.

Ecco perché la vostra offerta merita di essere ben preparata per garantire il massimo successo alla vostra attività! Metodi di marketing e di risoluzione dei problemi come il 5W2H non sono riservati esclusivamente alle grandi aziende e dovrebbero essere messi a disposizione dei professionisti impegnati.

Risorse:

Materiale semplificato: Utilizzare un linguaggio semplice e spiegazioni concise per garantire chiarezza e comprensione.

Ausili visivi: Includere diagrammi, grafici e immagini per migliorare la comprensione e rendere i contenuti più attraenti.

Esempi di vita reale: Utilizzare esempi pertinenti e applicabili per aiutare i partecipanti a comprendere i concetti e a metterli in relazione con gli scenari del mondo reale.

Casi di studio semplificati: Scegliere casi di studio di facile comprensione e pertinenti al contesto dei partecipanti.

Infografiche: creare infografiche e poster visivamente accattivanti che presentino le informazioni chiave in modo chiaro e conciso.



Metodi:

Incoraggiare discussioni interattive in cui i partecipanti possano condividere le loro esperienze e i loro punti di vista sull'agriturismo.

Utilizzare esercizi pratici e attività di gruppo per rafforzare l'apprendimento e consentire ai partecipanti di applicare la loro comprensione.

Utilizzare tecniche di narrazione per trasmettere informazioni e suscitare una risposta emotiva da parte dei partecipanti, rendendo i contenuti più memorabili.

Dimostrazioni: Offrire dimostrazioni dal vivo o in video di pratiche o tecniche agrituristiche specifiche.

Coinvolgere i partecipanti in giochi di ruolo per aiutarli a comprendere i diversi punti di vista e a sviluppare le loro capacità di risoluzione dei problemi.

Strumenti :

Software per presentazioni semplici: Utilizzate strumenti di facile utilizzo come Microsoft PowerPoint, Google Slides o Canva per creare presentazioni semplici ed esteticamente accattivanti.

Utilizzate supporti visivi, come campioni di prodotti sostenibili o strumenti agricoli, per migliorare la comprensione e la partecipazione.





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**