Дигиталното блокиране: бягство чрез общността

Ръководство за обучители

Резултати от обучението

Основна тема

(Дигитално умение, работа, предприемаческо умение)

Изграждане на онлайн общност – Дигитално и предприемаческо умение, фокусирано върху разрастването на ангажирана онлайн аудитория около продукти, услуги или споделени ценности.

Педагогически цели

- Участниците ще разберат ролята на онлайн общностите в растежа на бизнеса.
- Участниците ще проучат практически стратегии за ангажиране на онлайн аудитория.
- Участниците ще идентифицират предизвикателствата в дигиталната комуникация и как да ги преодолеят.

- Участниците ще практикуват екипно сътрудничество, креативност и стратегическо мислене.
- Участниците ще създадат основен план за изграждане на дигитална общност.

Преди началото на играта Game Master въвежда накратко (2-3 минути):

- какво представлява онлайн общността и защо тя е ключова за устойчив бизнес;
- че задачите в играта нямат един-единствен верен отговор, а изискват интерпретация и дискусия;
- че логиката на играта следва последователността: диагноза → разбиране → решение.

Това въвеждане има за цел да намали първоначалната несигурност и да ориентира участниците в абстрактните понятия, с които ще работят.

Примерно въведение: „В тази игра ще работите като дигитални консултанти на стартъп в затруднение. Задачите нямат един-единствен верен отговор – важно е как мислите, как обсъждате и как стигате до решения заедно. Играта следва логиката диагноза → разбиране → решение, затова обръщайте внимание не само на уликите, но и на смисъла зад тях.“



Рамка

Вид

Физическа стая за бягство, използваща печатни документи, улики и леко дигитално взаимодействие.

Времева рамка

Общо 45–60 минути (35–45 мин. игра + брифинг и разбор)

Участници

Минимум: 3 Максимум: 6

Теми

Предприемачество, дигитален маркетинг, онлайн ангажираност, младежки иновации

Необходими умения

Тренер

- Способност за насочване на участниците и предоставяне на съвети
- Разбиране на основните концепции за дигитален маркетинг и изграждане на общност.

Участник

- Основни познания за социалните медии и комуникацията
- Не се изискват предварителни познания.

ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP



Роля на тренера

Гейм Мастърът (Gamemaster) действа като чудат изпълнителен директор на затруднен стартъп. Той приветства участниците, представя сценария (играчите са дигитални консултанти, „заключени“ в офиса) и наблюдава напредъка през цялото време.

Те:

- Наблюдават преживяването и дават съвети, ако участниците са заседнали
- Използват насочващи въпроси вместо директни отговори, особено при концептуални задачи;
- Разиграват ролята на изпълнителния директор по време на въведението и финала
- Потвърждават окончателната стратегия на общността и обявяват „бягството“
- Водят обсъждането, като помагат на участниците да разсъждават върху наученото



Проверка за приобщаване

За да се гарантира, че тази игра за бягство е приобщаваща и достъпна за участници с обучителни разстройства или увреждания, вземете предвид следните ключови елементи:

- ✓ **Физическа достъпност:** Уверете се, че мястото е достъпно за инвалидни колички и че всички необходими предмети са леснодостъпни (не са твърде високо или твърде далеч за достъп).
- ✓ **Визуална и слухова поддръжка:** Уверете се, че материалите са с едър шрифт, висок контраст или цифрови формати, съвместими с екранни четци. Ако са включени видеоклипове, осигурете субтитри или превод.
- ✓ **Прости и ясни инструкции:** Използвайте ясен и кратък език и визуални материали. Избягвайте сложни формулировки, за да подпомогнете участниците с обучителни разстройства.
- ✓ **Гъвкаво участие:** Предлагайте разнообразни роли, които отговарят на различните силни страни, позволявайки на участниците да избират задачи, които отговарят на техните способности и насърчават отговорността, без да се натоварват.
- ✓ **Сензорни съображения:** Избягвайте сензорни дразнители като силни шумове или мигащи светлини. Осигурете тихо място за участниците, които се нуждаят от почивки, за да се префокусират.

- ✓ **Подкрепа и корекции:** Бъдете готови да предложите допълнителна помощ, конкретни съвети и насоки или персонализирана подкрепа, базирана на индивидуалните нужди.
- ✓ **Обратна връзка:** Събирайте обратна връзка от участниците, за да подобрявате непрекъснато адаптивността, достъпността и приобщаването.

Съвети и решения

Фаза А

Съвети

- Какво всъщност казват числата?“
- „Погледнете по-отблизо – има ли нещо скрито в данните?“

Ако участниците попитат директно или се объркат, не казвайте „прочетете писмото“, а използвайте фрази като:

- „Какво беше написано в началото?“
- „Може ли нещо да се повтори, без да го осъзнаем?“
- „Ако бизнесът е в застой... какво показват числата?“

💡 Насочващи въпроси:

Цел на фазата: участниците да осъзнаят, че основният проблем не е в продукта, а в липсата на ангажираност и доверие в онлайн комуникацията.

🔻 Ниво 1 – Леко насочване (след 2–3 минути трудност):

„Вече сте го чели – може би повече от веднъж. Откъде започват всички мисии?“ (Насочва ги обратно към буквата.)

🔻 Ниво 2 – Умерена подсказка (след още 2–3 минути):

„Някои неща са силни, без да се каже и дума. Вижте числата, скрити в историята.“ (Насърчава ги да търсят числови стойности или липса на резултати.)

🔻 Ниво 3 – Директна подсказка (ако е необходимо):

„Ангажираността е нулева. Продажбите – също толкова лоши. Това не е просто драматично... то е математическо.“ (Ясно се отнася до фразата „нула, нула.“)

Решения

Участниците прочитат писмото на изпълнителния директор и сканират QR кода, което води до загадъчно съобщение: „Вече ви е казано всичко необходимо. Стартирането беше чисто. Мисията беше ясна. Кое е числото, което продължава да се повтаря?“

Те трябва да идентифицират число, което се появява няколко пъти или се подразбира чрез повторение в писмото до главния изпълнителен директор.

✅ Верен отговор: Конкретно двуцифрено число (напр. „0,0“), което се споменава многократно в писмото на главния изпълнителен директор.

Стъпка A.2 – Фалшив аналитичен отчет

Съвети

🔻 Ниво 1: „Истината може би е в начина, по който нещата започват... не в начина, по който свършват.“

🔻 Ниво 2: „Има ли модели в начина, по който започват коментарите или изреченията?“

🔻 Ниво 3 – Директно подканване (ако е необходимо): “Първите букви могат да говорят по-силно от пълните изречения.“

ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP



Решения

🔐 Скрит елемент – парола за следващата стъпка: Първите букви

- **M**essages feel generic - Съобщенията изглеждат общи
- **I**nfluencers are uninterested - Инфлуенсърите са незаинтересовани
- **S**trategy unclear - Стратегията е неясна
- **S**poradic presence, no real content. - Спорадично присъствие, липса на реално съдържание.
- **I**ncomplete brand presence - Непълно присъствие на марката
- **N**o real growth - Няма реален растеж
- **G**ood tone... - Добър тон...

+

- **T**ry refining voice and values - Опитайте да усъвършенствате гласа и ценностите си
- **R**eports reveal inconsistent strategy - Докладите разкриват непоследователна стратегия
- **U**nderstanding your audience matters - Разбирането на вашата аудитория е важно
- **S**uccess depends on trust - Успехът зависи от доверието
- **T**argeting must improve - Таргетирането трябва да се подобри

➞ Парола: **MISSINGTRUST (ЛИПСВАЩО ДОВЕРИЕ)**

Фаза Б

Съвети

„Аудиторията ви се опитва да ви каже нещо – чувате ли ги?“

„Всеки коментар може да е повече, отколкото изглежда. Има ли някаква закономерност?“

„Има общо 8 съобщения, но само 6 са номерирани – може би не всички са важни?“

„Съобщенията може да изглеждат произволни... но предназначени ли са да се четат в определен ред?“

„Опитайте да погледнете само номерираните – и реда, в който са.“

„Какво ще стане, ако прочетете само първите букви на всеки номериран коментар?“

„Ами ако съставяте дума от началото им?“

„Опитайте да подредите съобщенията – след това погледнете първата буква на всяко от тях. Какво се пише?“

Решения

☞ Какво прави играчът?

- Участниците трябва да:
- прочетат внимателно
- сортираткоментарите по номер
- вземат първата буква от всеки коментар (където е текст)



Два от коментарите – единият, състоящ се само от емоджита (💈🌱🎁), и единият, започващ с въпросителен знак – са включени като умишлено разсейване. Те представляват невербално или неясно ангажиране и не са част от скрития код. Тяхното присъствие има за цел да оспори предположенията на участниците и да подчертае важността на идентифицирането на ясни модели.

🔐 Скрит елемент – парола за следващата стъпка:

Everything about the scent is lovely, but I wish the bar lasted longer. - Всичко в аромата е прекрасно, но ми се искаше блокчето да издържа по-дълго.

Not a fan of the packaging — the lid fell apart in my gym bag. - Не съм фен на опаковката — капакът се разпадна в чантата ми за фитнес.

Genuinely love the concept. Natural and plastic-free is the way to go! - Наистина харесвам концепцията. Натурално и без пластмаса е правилният избор!

Any chance you'll release a travel-sized version? - Има ли шанс да пуснете версия с размер за пътуване?

Great product, but I never see your posts unless I search for you. - Страхотен продукт, но никога не виждам публикациите ви, освен ако не ви търся.

Even my brother, who never cares about this stuff, is now using it. - Дори брат ми, който никога не се интересува от тези неща, сега го използва.

➞ Парола: **ENGAGE** (АНГАЖИРАЙТЕ СЕ)

Стъпка Б.2 – Platform match puzzle

Съвети

Въведение за участниците: Тази стъпка показва, че различните аудитории използват различни дигитални платформи и че ефективната комуникация зависи от това къде хората вече са активни.

„Помислете: Къде тези хора прекарват време онлайн?“

„Коя платформа отговаря на техния стил и навици?“

🔻 Ниво 1 - „Всяка група има свой собствен дигитален център. Къде биха превъртали, публикували или търсели?“

🔻 Ниво 2 - „Помислете за съдържание: кратки видеоклипове? дъски за вдъхновение? бизнес идеи?“

🔻 Ниво 3 - „Млад ли си? Помисли си за TikTok. Бизнес? LinkedIn. Креативност? Pinterest.“

Решения

Участниците свързват 5 целеви аудитории с най-подходящата за тях социална медийна платформа. Правилното сдвояване разкрива запечатан плик, озаглавен „От инфлуенсър...“

✅ **Правилни логически съвпадения:**

Целева група	Платформа
Екоосъзнати ученици	TikTok
Заети работещи майки	Facebook
Любители на фитнес и уелнес	Instagram
Направи си сам и любители на домашен декор	Pinterest
Професионалисти, фокусирани върху устойчивостта	LinkedIn

Стъпка Б.3 – Пъзел за сътрудничество с инфлуенсъри

Съвети

Въведение:

„Изслушахте клиентите. Сега е време да се срещнете с тях. Свържете всяка аудиторна група с платформата, където е най-вероятно да се ангажират. Ако ги разберете всички правилно – и някой може да се свърже с вас...“

„Какъв хаштаг всъщност би използвал този инфлуенсър?“

„Звучи ли така, сякаш се интересуват повече от ценности... или отстъпки?“

- „Посланието е в настроението, а не в точните думи.“
- “Те се интересуват от целта. Какъв хаштаг би отразил това?“

Решения

Участниците трябва да:

- прочетете внимателно писмото
- разберете, че цялото послание се върти около ценност, автентичност и кауза
- попълнете липсващия хаштаг с най-смисления: #ВодиСЦенности ✓

Когато участниците идентифицират правилния хаштаг, фасилитаторът им предоставя окончателния шаблон за стратегия.

Фаза B

Съвети

- „С кого всъщност говорите?“
- „С какво съдържание всъщност биха взаимодействали?“
- „Как ще реагирате, ако нещата не вървят по план?“

Решения

Участниците изготвят кратка, но структурирана стратегия за общността. Те могат да използват отпечатан шаблон или да представят устно. Водещият на играта използва контролен списък с 5 критерия за успех, за да оцени:

- Ясно дефинирана целева аудитория
- Избрани подходящи платформи
- Реалистични идеи за ангажиране

- Разпознаване на предизвикателствата (напр. отрицателна обратна връзка)
- Стратегическо съгласуване с ценностите на марката

След като бъде представен, Геймmайсторът го валидира, използвайки критерии 3/5, и завършва играта с успех или съвети за подобрение. Вижте шаблоните: „3.1.1. Фаза C - Съвети за Геймmайстор“ и „4. Фаза D - Съвети за Геймmайстор“



Кратък преглед и разбор

Кратко описание (преди играта)

Инструктажът е много важен преди влизане в стая за бягство. Това е моментът, в който обяснявате правилата и как работи играта на тези, които не я познават.

Също така ви позволява да зададете контекста и вселената на играта, като въвеждате началото и обяснявате на играчите тяхната мисия.

Обяснете:

- Мисията: да помогнете на стартиращата компания чрез изграждане на онлайн общност.
- Че са „заключени“, докато не изпълнят задачите.
- Времевият лимит и как уликите са свързани стъпка по стъпка.
- Че екипната работа и креативността са ключови!

Разбор (след играта)

Обобщението ще ви позволи да получите обратна връзка за вашия сценарий и да видите какво се нуждае от подобрение. Също така ще ви позволи да видите какво са научили и запомнили играчите от тази игрова сесия.

Добра практика е да си водите бележки за опита на играчите и вашия, за да можете да се върнете към тази информация по-късно.

Обсъдете:

- Кое беше лесно/трудно?
- Кои стратегии се оказаха най-ефективни?
- Какво научиха за онлайн общностите и бизнес ангажираността?
- Как могат да използват тези знания в реалния живот?

Насърчете размисъл и съберете кратка обратна връзка. Предложете идеи как това може да се приложи към различни видове бизнес или каузи (напр. климатичен активизъм, музика, младежки инициативи).

След приключване на играта Game Master използва следните фиксирани въпроси за структурирана рефлексия:

- Коя целева аудитория избрахте като най-важна и защо?
- Коя платформа предпочетохте и как това повлия на избора ви на съдържание?
- Какво научихте за доверието и тона на комуникация онлайн?
- Как бихте реагирали на негативна обратна връзка от общността?
- Как това знание може да се приложи в реален бизнес или кауза?

Тези въпроси подпомагат формулирането на учебните резултати и връзката с реалната практика.

ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Съфинансирано от Европейския съюз

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява единствено гледните точки на автора и Комисията не носи отговорност за каквато и да е употреба на съдържащата се в нея информация.

Код на проекта: 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Това произведение е лицензирано под Creative Commons. Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. За да видите копие от този лиценз, посетете http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/