СЪВЕТИ ОТ GAMEMASTER

1. Ясно дефинирана целева аудитория
Какво търсите:Участниците са определили специфична група хора, която отговаря на данните от Фаза Б (напр. „екологично съзнателни студенти“ или „работещи майки“).
✓ – Има ясно описана целева група с обосновка защо е избрана.
✗ – Целевата група е твърде широка (напр. „всички“) или не е уточнена.

2. Избрани подходящи платформи
2. Избрани подходящи платформи
Какво търсите: Изборът на платформи е съобразен с групата (TikTok за младежи, LinkedIn за професионалисти и др.).
✓ – Избрана е конкретна платформа/ платформи с логично обяснение или връзка.
✗ – Платформите са избрани на случаен принцип или не са подходящи за аудиторията.

3. Разпознаване на предизвикателствата
Какво търсите: Участниците предлагат практични начини за ангажиране – анкети, предизвикателства, въпроси, кампании.
✓ – Има 1–2 ясни идеи за това как да се активира аудиторията, които са приложими.
✗ – Идеите са твърде абстрактни („за да вдъхновяват хората“) или липсват.

4. Разпознаване на предизвикателствата
Какво търсите: Те показват осъзнаване, че не всичко ще върви гладко – например, могат да споменат отрицателна обратна връзка, нисък интерес или нужда от постоянство.
✓ – Споменава се поне един потенциален риск и как биха реагирали.
✗ – Стратегията е нереалистично идеализирана или не включва отговори.

СЪВЕТИ ОТ GAMEMASTER

5. Стратегическо съответствие с ценностите на марката
Какво търсите: Тонът и съдържанието отразяват каузата на EcoRoots – устойчивост, етика, общност.
✔️ – Споменават се ценности, автентичност, хаштагът #LeadWithValues или подобен етичен подход.
❌ – Липсва насока, тонът е твърде неутрален, маркетингът е „продажбен“ без мисия

🎭 **Пример за одобрение на игра:**
„Очевидно сте намерили своите хора, избрали сте правилните канали и сте помислили как да ги ангажирате — плюс това, вашият план показва, че ви е грижа за ценностите.
Главният изпълнителен директор е впечатлен.
🔓 Може да отключите вратата!“

🎭 **Примерен ред за НЕОДОБРЕНА стратегия (под 3 от 5 критерия):**
„Хмм... На прав път сте, но все още не сме съвсем готови да отворим вратите. Определихте някои идеи, но стратегията ви все още изглежда непълна.
Като изпълнителен директор, трябва да знам точно с кого говорим... и как ще ги накараме да се интересуват.
🔁 Отделете още 5 минути. Затегнете плана си. След това опитайте отново. Вярвам, че можете да го направите както трябва.“
💡 Допълнително: Можете да отбележите кои 1-2 критерия екипът е справил добре и върху кои да се съсредоточи.
Пример:
„Страхотен избор на платформа - Instagram е перфектен тук. Но все още не виждам ясен тон или план за взаимодействие с общността. Нека работим върху това.“