

ŽAIDIMO VEDĖJO UŽUOMINOS

1. Aiškiai apibrėžta tikslinė auditorija

Ko ieškoti: Dalyviai įvardijo konkrečią žmonių grupę, kuri atitinka duomenis iš B etapo (pvz., „ekologiškai mąstantys studentai“, „dirbančios mamos“).

✓ – Aiškiai aprašyta tikslinė grupė su paaiškinimu, kodėl ji pasirinkta.

✗ – Tikslinė grupė per plati (pvz., „visi“) arba neįvardyta.

2. Pasirinktos tinkamos platformos

Ko ieškoti: Platformų pasirinkimas atitinka auditorijos įpročius (pvz., TikTok – jaunimui, LinkedIn – profesionalams).

✓ – Pateikta konkreti platforma/os su logišku paaiškinimu ar ryšiu su auditorija.

✗ – Platformos pasirinktos atsitiktinai arba nesusijusios su auditorija.

3. Realūs įtraukimo būdai

Ko ieškoti: Dalyviai pateikia praktinių būdų, kaip įtraukti auditoriją – apklausos, iššūkiai, klausimai, kampanijos.

✓ – Pateikiamos 1–2 aiškos, įgyvendinamos idėjos, kaip aktyvuoti auditoriją.

✗ – Idėjos per abstrakčios („įkvėpti žmones“) arba jų visai nėra.

4. Iššūkių atpažinimas

Ko ieškoti: Dalyviai supranta, kad viskas gali nesisėkti sklandžiai – jie gali paminėti neigiamą grįžtamąjį ryšį, mažą susidomėjimą ar poreikį atkaklumui.

✓ – Paminėta bent viena galima rizika ir kaip jie reaguotų.

✗ – Strategija pernelyg idealizuota arba joje nėra atsako į galimus sunkumus.

ŽAIDIMO VEDĖJO UŽUOMINOS

5. Strateginis derėjimas su prekės ženklo vertybėmis

Ko ieškoti: Tonas ir turinys atspindi „EcoRoots“ tikslą – tvarumą, etiką, bendruomenę.

✓ – Paminėtos vertybės, autentiškumas, žyma #LeadWithValues ar kita etiška nuostata.

✗ – Trūksta krypties, tonas pernelyg neutralus, rinkodara „perdėm parduodanti“, be aiškos misijos.

Pavyzdys, kai strategija

PATVIRTINTA žaidime:

„Jūs aiškiai suradote savo žmones, pasirinkote tinkamus kanalus ir pagalvojote, kaip juos įtraukti – be to, jūsų planas parodo, kad jums rūpi vertybės.

Generalinis direktorius sužavėtas.

 Jums gali būti atrakintos durys!“

Pavyzdys, kai strategija NEPATVIRTINTA

(jei atitinka mažiau nei 3 iš 5 kriterijų):

„Hmm... Jūs einate tinkama linkme, bet dar ne visai pasirengę atverti duris.

Jūs nurodėte kelias idėjas – bet strategija vis dar atrodo neišbaigta.

Kaip vadovas, turiu tiksliai žinoti, kam kalbame ir kaip priversime juos rūpintis.

 Skirkite dar 5 minutes. Patikslinkite planą.

Tada pabandykite dar kartą. Aš tikiu, kad jums pavyks.“

 Papildomai: Galite įvardyti 1–2 kriterijus, kuriuos komanda jau atliko gerai, ir nurodyti, į ką dar verta sutelkti dėmesį.

Pavyzdys:

„Puikus platformos pasirinkimas – Instagramas čia labai tinka. Bet dar nematau aiškaus tono ar bendruomenės įtraukimo plano. Padirbėkime ties tuo.“