



AGILE TOOL 17: Mad Libs

05/11/2020

Photo by Ben Sweet | Unsplash

Descrizione

Il concetto di agilità descrive l'atteggiamento che consente a voi e al vostro team di conoscere i vostri clienti, le loro esigenze specifiche e di mettere queste ultime al centro della vostra azione imprenditoriale. Detto questo, non importa quali siano i team o i reparti con cui lavorerete.

Quello che conta è che tutte le forze individuali e collettive siano attivate in modo che le vostre azioni all'interno dell'azienda portino alla creazione di valore e, potenzialmente, all'acquisizione di almeno un nuovo cliente. La vostra motivazione deriverà dall'individuazione e dalla risoluzione delle esigenze dei vostri clienti.

A tal fine utilizziamo una versione modificata di un gioco popolare americano che esiste da generazioni, appunto 'Mad Libs'. Lo strumento può essere utile sia come esercizio di riflessione, sia come parte di un workshop di strategia o nella fase di sviluppo di un prodotto.

Fase 1 (Materiale)

Avrete bisogno di una stanza sufficientemente grande, con pareti su cui attaccare i post-it e le carte di moderazione. Per il resto non avrete bisogno di nient'altro, ad eccezione delle carte prestampate (vedi punto 2) e delle penne per i partecipanti.

Fase 2 (Preparazione)

Prima di iniziare l'esercizio, è necessario aver preparato alcuni moduli per i partecipanti (almeno 10 per partecipante). Il contenuto di ogni modulo dipenderà dall'obiettivo del workshop. Poiché, in questo caso particolare, ci concentreremo sugli aspetti motivazionali della soddisfazione delle esigenze del cliente, raccomandiamo di seguire i seguenti punti:

Attraverso (miei punti di forza) **io aiuto** (gruppo target) **a risolvere** (il bisogno del cliente).

Esempio: **Attraverso** le mie capacità di negoziazione nelle vendite **aiuto** i commercianti per corrispondenza, **in modo che possano** risparmiare denaro e perseguire la loro passione.

Assicuratevi di lasciare abbastanza spazio per completare gli spazi vuoti.

Fase 3 (Esecuzione individuale e successivi cluster)

Lasciate ai partecipanti il tempo sufficiente, durante gli esercizi individuali, per identificare i loro punti di forza, le esigenze dei clienti e per compilare i moduli. In seguito attaccate le schede di moderazione su una parete vuota e permettete ai partecipanti di raggrupparle. Potete raggruppare le schede sia in base ai punti di forza sia alle esigenze dei clienti - entrambi possono funzionare.

Fase 4 (Ulteriori passi)

Discutete e concordate quali passi tangibili può compiere il vostro team per ottenere il meglio dai suoi punti di forza o quali esigenze del cliente devono essere prioritarie per poter applicare al meglio i propri punti di forza.