

Игры, в которые играет бизнес

Несколько секретов о том, как
создать игру для бизнеса

TELE2

Кто я



Елена Шаповал,

Методолог бизнес-обучения

Бизнес-тренер

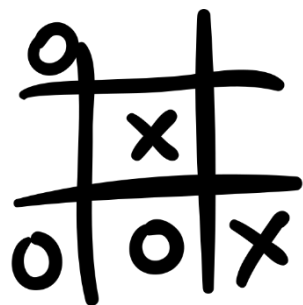
Разработчик бизнес-игр



Для кого эта тема



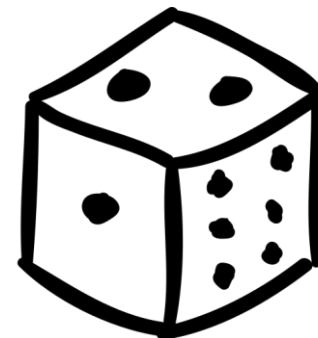
Для тех,
кто делает
игры на
заказ



Для тех, кто
хочет выбрать
игру, но не знает
какую



Для тех, кто так
же как я нежно
любит игры



И для тех,
кто не
определился

Как выбрать или разработать игру и не «зафакапить» бизнес-цель?

А что тут сложного?



Какую выбрать метафору: бизнес или нет?

Какой должна быть механика игры?

Кто может проводить бизнес-игру?

Какие динамики игры использовать?

Сколько времени должна длиться игра?

А как это связано с бизнес-целью?



Игры пытаются классифицировать



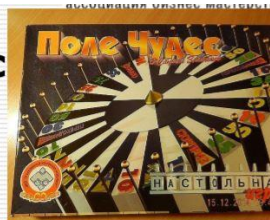
- По навыкам, которые задействуются в игре
- По игровым механикам
- По сценариям игры
- По проблеме

Как это поможет понять?

**Цепочка
(ходилка)**



Поле чудес



Гонка



Пазл



Уровни



Баланс



Сценарии игры

- Задания (требующие усилий для решения);
- Шанс (элемент случайности);
- Соревнование (выигрыш/проигрыш);
- Сотрудничество (общая цель)
- Обратная связь (информация об успехах/неудачах)
- Накопление ресурсов (полезные/коллекционные предметы);
- Вознаграждения (награда за достижения);
- Сделки (торговые/прямые/посреднические взаимодействия);
- Ходы (очередность, смена);

Механики игры

Секрет 1. Правильно определить проблему

Неосознанная Некомпетентность

Осознанная Некомпетентность

Осознанная Компетентность

Неосознанная Компетентность

Неосознанная Некомпетентность

- **Цель игры** – показать участнику зоны роста
- **Спектр проблем для отработки** - любой навык в комплексе
- **Время** на игру не меньше 4 часов
- **Количество участников** – от 8 человек
- **Опыт участников** не имеет значения
- **Уровень вовлеченности** - максимальный
- **Низкая реиграбельность**
- Затраты на игровые материалы могут быть минимальны
- **Игротехник** – опытный

Осознанная Некомпетентность

- **Цель** - изучить алгоритм действия
- **Время проведения** – от 2-3 часов
- **Количество участников** – 1 – 10 человек
- **Опыт и знания по теме** участников - минимальны или вообще отсутствуют
- **Отработка навыка** – один (максимум два)
- **Высокая реиграбельность**
- **От игротехника** не требуется специальных знаний по теме
- **Могут заменить тренинг целиком или интегрироваться в него**

Осознанная Компетентность

- **Цель** - изучить алгоритм действия
- **Время проведения** - 2-3 часа
- **Количество участников** – 1 – 10 человек
- **Опыт и знания по теме** участников - должны быть
- **Отработка навыка** – в комплексе
- **Реиграбельность** – зависит от механики
- **Игротехник** должен быть специалистом в теме

Неосознанная Компетентность

?



Хочешь выбрать игру –
смотри на работу с навыком

Однажды бизнес захотел
поиграть...

Sales-академия –

это масштабный проект
Дирекции по управлению
продажами с целью
обучения и развития
сотрудников.

Для торговых
представителей

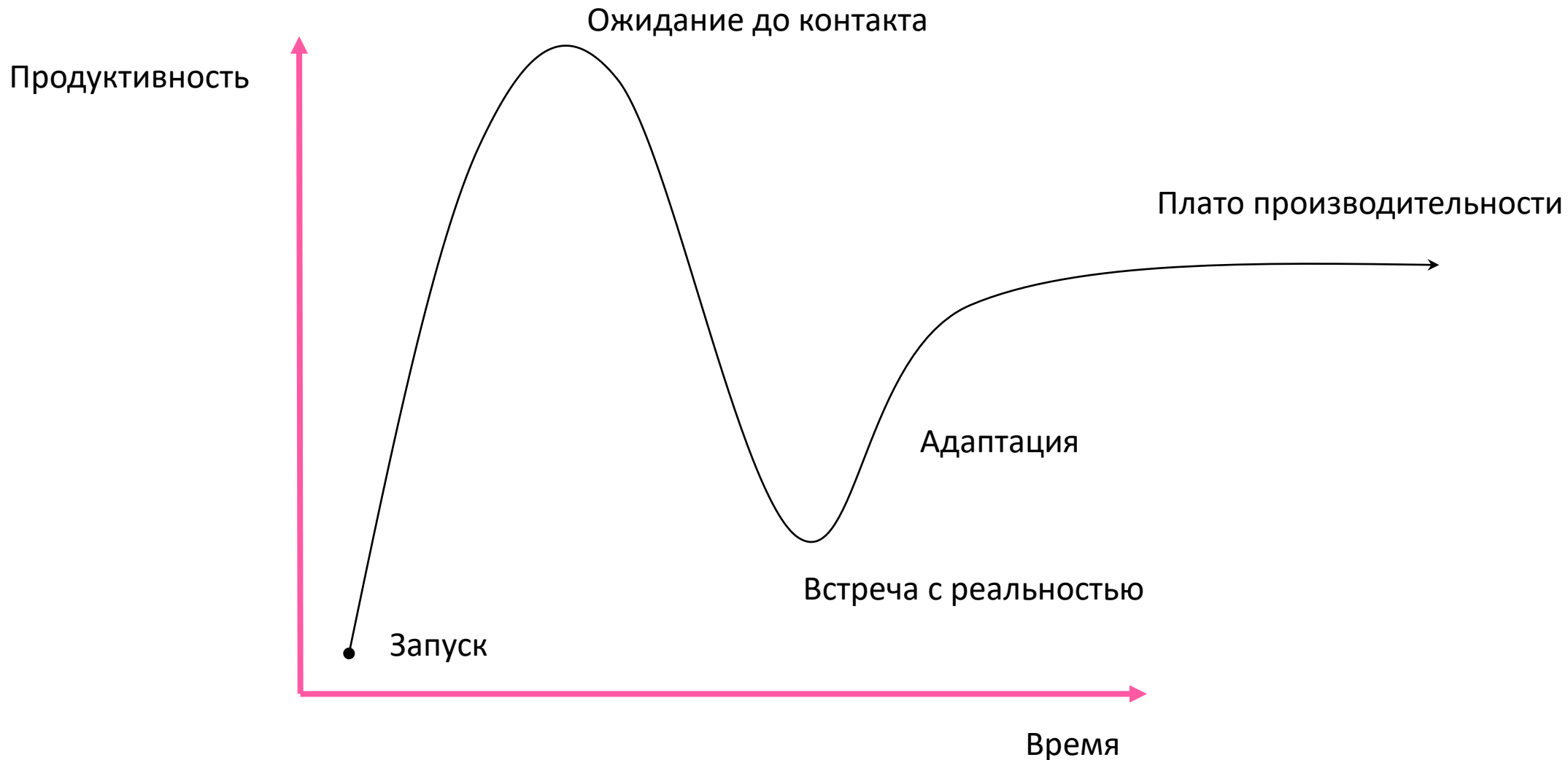
ЦЕЛЫЙ ГОД

1000 человек

MP-тренеры и
функциональные
тренеры
100 человек

7 тематических блоков
14 тем для тренингов
Дипломный проект

Секрет 2. Выстроит динамику игры



Секрет 3. Учет мотивации игроков



Секрет 4. Выбрать метафору



Тусовщики

Слушатели

Инженеры

Художники

Секрет 5.
Любить
бизнес-игры



Вопросы



Рада знакомству 😊



Елена Шаповал,

Методолог бизнес-обучения

Бизнес-тренер

Разработчик бизнес-игр



TELE2