



ЭНЕРГИЯ ИГРЫ

ЕКАТЕРИНА СЕМКИНА

5 ФАКТОВ О ГЕЙМИФИКАЦИИ В БИЗНЕСЕ

На тему геймификации сегодня написано множество статей и даже есть несколько книг, но большинство всей этой информации описывают процесс геймификации очень сложными терминами. Наверное это маркетинговый ход, чтоб придать большую значимость вновь появившемуся термину.

Здесь я хочу привести 5 фактов о геймификации, которые я сформулировала на основе своего многолетнего опыта внедрения геймификации в реальном бизнесе как практика, а также тренера по подготовке профессиональных игротехников.

Итак:

1. Геймификация помогает повысить мотивацию персонала, сотрудники начинают более ответственно относиться к своим задачам, а главное, начинают ориентироваться на результат, а не на процесс своей работы.
2. Есть шесть инструментов геймификации: рейтинги, награды, шкала прогресса, уровни, вызов и очки. Все это запаковывается в одну оболочку (контекст игры) и вуаля - начинает работать и приносить результаты бизнесу.
3. Геймификацию возможно применять не только внутри компании, но и для клиентов. Яркий пример - заправка Газпром. Все мы ездим, с каждой заправки копим бонусы, затем на них заправляемся и участвуем в розыгрышах призов. Хотя все понимаем, что стоимость этих самых призов давно уже внесли в компанию Газпром.
4. Для внедрения геймификации нужны 3 главных составляющих:
 - сотрудники, готовые работать на результат компании,
 - руководители или наставники, которые будут поддерживать внедрение новых изменений
 - специалист-практик по внедрению геймификации, так как есть много примеров неудачного внедрения геймификации. Например, руководители выбирают не те инструменты, делают неправильную мотивацию и вся придуманная система начинает разрушать процессы в компании, а не работать на ее развитие.
5. Геймификация наиболее актуальна для стимулирования отделов продаж, а это есть практически в любой компании. Только в виде визуализации планов продаж сотрудников геймификация при правильном внедрении позволяет увеличить продажи более чем на 15 %. Это как в спорте - если хочешь добиться цели, надо приложить массу усилий и необходим внутренний настрой, ну и конечно конкуренты для стимулирования действий.

Геймификация при должном внедрении дает очень быстрые результаты. Уже в течение двух недель можно увидеть положительную динамику основных показателей бизнеса.

Мой призыв к руководителям и собственникам бизнеса - добавляйте драйва и азарта в работу своих сотрудников, чтоб им было самым интересно решать сложные задачи и преодолевать себя для достижения больших результатов.