

The Best Seller



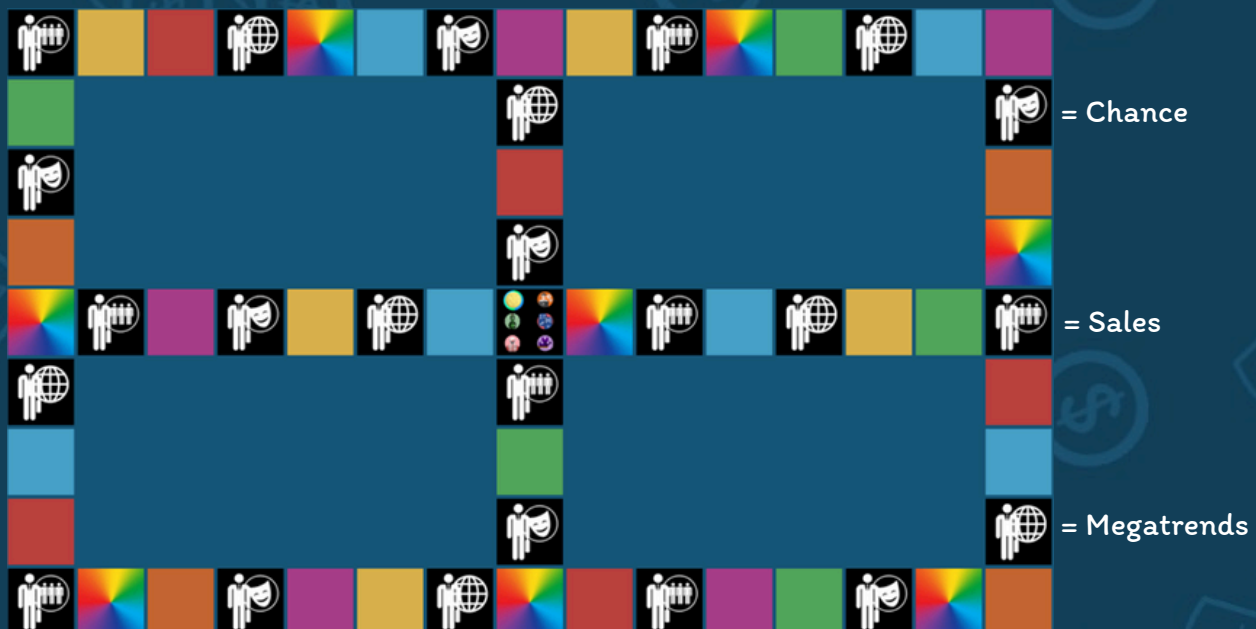
ADSD Games, Inc.

SPELREGELS

SPELREGELS (1/2)

The Best Seller

“The Best Seller” is een bordspel waarin er tot 6 teams kunnen deelnemen die ieder een bedrijfsstrategie kiest met elk een eigen kleur: **Lunar**, **Top of the World**, **Safeline**, **Domino House**, **JYSK Telepartner** of **Klaphatten**. Hiernaast is er een moderator die het spel aanmaakt en meekijkt met het spel en punten kan toekennen. Elke strategie heeft vragen die aansluit op die strategie. Om deze reden bestaat het speelbord uit deze 6 kleuren. Ook zijn er 3 verschillende categorievragen (Megatrends, Sales en Chance) en een **regenboog**-vak waarbij iedereen een vraag kan beantwoorden. Met het juist beantwoorden van de vraag kunnen er punten worden verdiend die dus worden toegekend door de moderator. Als speler is het de bedoeling dat jij de meeste punten binnenhaalt. Dit doe je door tactisch te spelen en alleen op je eigen kleur, het regenboogvak of de zwarte vlakken te belanden.



Spelduur

Het spel kan in één keer gespeeld worden, b.v. anderhalf of twee uur. Maak vooraf afspraken met alle teams. De duur van het spel is flexibel en niet van iedereen kan worden verwacht dat hij alle situaties en vragen kan doorstaan. Elk team bepaalt zelf hoe lang het duurt om een vraag te beantwoorden. Een team is klaar met het spel als iedereen in het team zijn 'situatie- en vragenboekjes' heeft uitgespeeld. Als een team snel wordt ingehaald, wil je misschien wel een extra uitdaging voor hen hebben klaarstaan.

Punten

Er worden punten verdiend als deelnemers goede en reflectieve antwoorden geven. Het winnende team zijn degenen met de meeste punten. Bedenk of het winnende team een prijs moet krijgen, het vergroot vaak de motivatie.

SPELREGELS (2/2)

Puntenmeester

Voel je vrij om de puntenmeesters aan elke tafel te helpen, zodat ze een eerlijke puntenbeoordeling kunnen maken. De rol van de puntenmeester is om te zorgen voor goede antwoorden, zodat het team de punten kan behalen die bij het antwoord horen. Scoremeester moet bij ANSWER & PINT GUIDE aanwezig zijn.

Bij twijfel

Bij twijfel heb jij als facilitator het laatste woord.

Einde spel

In het laatste deel van de speeltijd worden de punten opgeteld en wordt het winnende team van het spel gevonden.

Gamification

Gamification betekent het inzetten van spelelementen in verband met leren. "The Best Seller" is een educatief spel opgebouwd rond gamification, en bevat klassieke spelelementen zoals regels, voortgang, beloning, tijd en verhalen vertellen. Een heel belangrijk onderdeel van het spel is het sociale element. Dit betekent dat mensen samenwerken in teams en concurreren met andere teams. Het vergroot de betrokkenheid en het leervermogen van mensen.

Het is belangrijk dat de 'competitie' de professional niet overschaduw, en jij als facilitator kunt dit op en neer zetten. Groepen kunnen heel verschillend reageren, afhankelijk van samenstelling en profiel. Je bepaalt dus zelf hoe streng je wilt zijn in scores, timemanagement, selectie van de winnaar, aankoop van de prijs, gevolgen van bedrog, etc.

Variatie in het spel

Om variatie in het spel te creëren, kun je het spel "onderbreken" en alle teams een snelle taak geven om samen in hun spelteams op te lossen. Vervolgens kunnen zij het antwoord/resultaat aan elkaar uitleggen.

Je kunt het spel één of meerdere keren "verbreken". Vertel ze niet van tevoren dat je ze wilt onderbreken. Je geeft bijvoorbeeld 20 punten voor het beste antwoord.

Als het spel afgelopen is, kun je alle teams 10 minuten de tijd geven om na te denken over de 3 belangrijkste punten van de dag/wedstrijd, die vervolgens plenair worden gepresenteerd.

Programma voorstel

Spel introductie – 10 min

Spel – 45 min

Disconnectie/snelle taak – 10-40 min

Korte presentatie van elk team – 2 min voor elk team

3 meest belangrijke punten – 10 min

Vergeet niet om pauzes te nemen

STRATEGIEËN

Lunar

- Technical wholesaler
- Internationale markt.
- +3000 werknemers, regionaal verdeeld.
- Al 10 jaar dezelfde CEO.
- Cultuur: Standaardisatie en focus op klanten die online kopen.
- Uitdaging: Klanten willen meer diensten. Verkoopers worden uitgedaagd op professionaliteit.

Safeline

- Produceert veiligheidsuitrusting.
- Europese markt.
- 70 medewerkers, Skjern.
- Al 22 jaar CEO.
- Cultuur: Voert met grote kracht uit. Verkopen door vertrouwen en relaties. Richt zich op kwaliteit. Voert zeer gedetailleerde onderhandelingen.
- Uitdaging: De prijs. Concurrenten ontwikkelen in hoog tempo nieuwe producten met een korte houdbaarheid.

Jysk Telepartner

- Maakt telecommunicatie- en softwareoplossingen voor klantenserviceafdelingen.
- Thuismarkt
- 50 medewerkers, regiohoofdstad.
- Kersverse CEO, die van buitenaf komt.
- Cultuur: Focus op marktdifferentiatie. Falen staat gelijk aan leren. Heeft vaak een schot in de roos met nieuwe producten en diensten. Uitdaging:
- Lage risicobereidheid van klanten. Om te profiteren van nieuwe producten voordat concurrenten kopiëren.

Top of the World

- Pick-up fabrikant – voor draaiplateaus
- High-end klanten + DJ's.
- Voornamelijk de lokale markt.
- 10 medewerkers, in de hoofdstad.
- CEO voor 2 jaar.
- Cultuur: Zorgen voor het geld.
- Uitdaging: Prijs niet essentieel. Maar vereisten voor nieuwe ontwikkeling en lage totale kosten.

Domino House

- Familiebedrijf in de bouw.
- Verkoopt voornamelijk regionaal, maar heeft klanten in het hele land.
- 270 medewerkers, gevestigd in de hoofdstad.
- Kersverse CEO, die van buitenaf komt.
- Cultuur: Grondigheid en nul-foutencultuur. Alles moet gedocumenteerd worden. Lange, gedetailleerde onderhandelingen.
- Uitdaging: Familiebestuur, inclusief voormalig CEO, die alleen maar floreerde met hem aan het roer.

Klaphatten

- Non-food discount groothandel.
- Thuismarkt.
- 25 medewerkers, middelgrote provinciestad.
- Eigenaar-manager en verkoper sinds de oprichting 10 jaar geleden.
- Cultuur: Verkoop door middel van relaties en aanbevelingen. Bijna geen online reclame. Verkoopt op prijs en bliksemafgifte.
- Uitdaging: Procedure en strategie worden gedreven door enthousiasme en snelle offertes. Vechten tegen China/online verkoop.