خريطة الجمهور

قسّم جمهورك بحسب كيف تصل الرسالة إليهم وما تطلبه منهم، لا بحسب الهيكل التنظيمي.

طريقة تعبئته

1. الوصول: هل هم على مكتب ولديهم بريد إلكتروني، أم في الميدان ومعهم مشرف فقط؟
2. المطلوب: هل يحتاجون إلى المعرفة، أم إلى الفهم والموافقة، أم إلى القيام بشيء جديد بأيديهم؟
3. اختر من ثلاث إلى خمس شرائح. ولكل شريحة رسالتها وقناتها الخاصة.

شرائحك من ثلاث إلى خمس. إذا لم تستطع وصف شريحة في سطر واحد، فهي ليست شريحة بعد.

شريحة	شريحة	كيف تصل الرسالة إليهم	ما نطلبه منهم
شريحة 1		□ على مكتب، مع بريد إلكتروني □ في الميدان، مشرف فقط	□ المعرفة □ الفهم والموافقة □ القيام بشيء جديد
شريحة 2		□ على مكتب، مع بريد إلكتروني □ في الميدان، مشرف فقط	□ المعرفة □ الفهم والموافقة □ القيام بشيء جديد
شريحة 3		□ على مكتب، مع بريد إلكتروني □ في الميدان، مشرف فقط	□ المعرفة □ الفهم والموافقة □ القيام بشيء جديد
شريحة 4		□ على مكتب، مع بريد إلكتروني □ في الميدان، مشرف فقط	□ المعرفة □ الفهم والموافقة □ القيام بشيء جديد
شريحة 5		□ على مكتب، مع بريد إلكتروني □ في الميدان، مشرف فقط	□ المعرفة □ الفهم والموافقة □ القيام بشيء جديد

قبل أن تنتقل

- ☐ من ثلاث إلى خمس شرائح: أكثر من ذلك فتتوه، وأقل فتعود إلى «كل الموظفين».
- ☐ كل شريحة تُعرّف بالوصول وبالمطلوب منها، لا بالإدارة.
- ☐ منهج GoldinKollar: قاعدة نعمل بها، وليست نتيجة دراسة

القاعدة

«كل الموظفين» ليس جمهوراً.

المصدر: طريقة GoldinKollar: قاعدة نعمل بها، وليست نتيجة دراسة

خريطة الجمهور

مثال تطبيقي

هذا المثال افتراضي لإظهار قالب معبّأ. استبدله بمثال من عندك.

شرائحك من ثلاث إلى خمس. إذا لم تستطع وصف شريحة في سطر واحد، فهي ليست شريحة بعد.

شريحة	شريحة	كيف تصل الرسالة إليهم	ما نطلبه منهم
شريحة 1	مديرو الفروع	على مكتب، مع بريد إلكتروني	القيام بشيء جديد
شريحة 2	مندوبو المبيعات المتنقلون	في الميدان، مشرف فقط	القيام بشيء جديد
شريحة 3	دعم المبيعات في المكتب الرئيسي	على مكتب، مع بريد إلكتروني	المعرفة