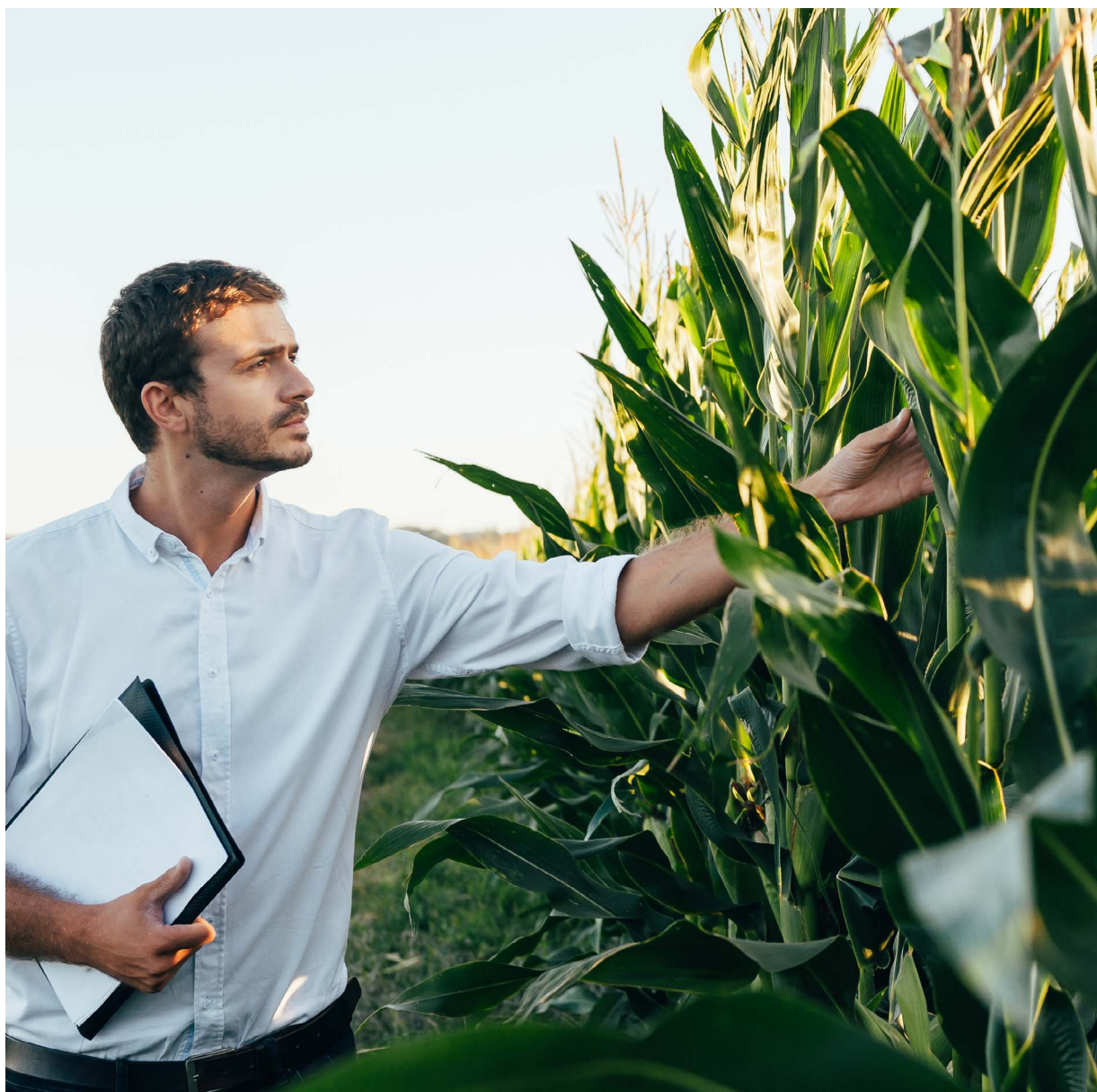




FarmDemo

**СЪВЕТИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ
НА ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА,
ПРЕД КОИТО СА ИЗПРАВЕНИ
ОРГАНИЗАТОРИТЕ НА
ДЕМОНСТРАЦИИ**

Автору: Ellen Bulten, Delphine Neumeister
Сътрудници: Laure Triste, Cynthia Giagnocavo, Herman Schoorlemmer



В таблицата сме представили общ преглед на въпросите, които се появиха в рамките на проекта NEFERTITI сред практикуващите специалисти, докато организираха своите демонстрации. В отговор на тези въпроси ние предоставяме практически съвети как да се справите с тези въпроси и/или примери за това как можете да използвате тези възникващи въпроси, за да формулирате цели, към които да се насочите.

Силно насърчаваме организаторите на демонстрациите да разгледат примерите за цели в четвъртата колона на таблицата. Както ще забележите, тези цели са насочени към **процеса** на организиране на демонстрационните събития. Те също така са достатъчно конкретни, за да са лесно управляеми и да могат да получат отговор. Чрез поставянето на такива цели в процеса на организиране на демонстрации екипът по организиране може по-лесно да оценява, учи и подобрява бъдещите процеси на структуриране на демонстрации.

Тези цели, разбира се, служат като *примери*; екипът, ангажиран с организацията, може да ги приеме като вдъхновение или да ги адаптира към конкретен контекст, ако е уместно. Когато формулирате свои собствени цели, имайте предвид следните въпроси: **какво, къде, как и кога?** По този начин формулираните цели ще са достатъчно конкретни. Също така имайте предвид, че за едно демонстрационно събитие можете да формулирате повече от една цел. Например можете да формулирате цел за етапа на подготовка на демонстрацията, по време на демонстрацията и след демонстрацията. Или можете да изберете някои от категориите (колона 1) и да формулирате цели за няколко от категориите за едно демонстрационно събитие.

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
ЦЕЛ И ЦЕЛЕВА АУДИТОРИЯ	Как да достигнете до целевата аудитория?	<ul style="list-style-type: none"> • Използвайте получени от земеделски стопани списъци с контакти на свързани групи, с които може да работите. • Използвайте официални списъци с контакти (напр. от правителствени органи). • Използвайте групи в WhatsApp (особено ако техните членове са конкретна целева група, като например земеделски стопани, които се интересуват от прецизно земеделие). • Използвайте мрежите на консултантите. • Използвайте Twitter, за да достигнете до по-широката общественост. • Използвайте LinkedIn, за да поканите професионалисти като консултанти, политици, изследователи (качете покана в подходящи групи в LinkedIn, от които Вие сте част, за да се насочите към конкретна група). • Използвайте подходящи групи във Facebook, за да привлечете конкретна аудитория (напр. група, в която участниците споделят информация за конкретни машини). • Формулирането на ясни и конкретни цели може да спомогне за определяне на Вашата целева аудитория. 	
	Как да привлечете (достатъчно) участници с интерес към темата на демонстрацията?		<p>Целта на демонстрационно събитие X е да привлече 30 човека, които се интересуват от междуредовото засаждане.</p> <p><i>Помислете след това по какъв начин постигнахте тази цел. Успяхте ли да постигнете целта си? Ако отговорът е „да“: по какъв начин успяхте да привлечете тези хора, какви канали използвахте, за да ги откриете и т.н.?</i></p>
	Какъв подход да приложите спрямо създателите на политики за демонстрационно събитие?	<ul style="list-style-type: none"> • Помолете WP6 за помощ по какъв начин активно да включите създатели на политики. • Включете (конкретна) политика в областта на селското стопанство като тема във Вашата демонстрация (напр. ОСП, екосхеми и др.). • Има вероятност създателите на политики да са в по-голяма степен готови да се присъединят, ако има голямо събитие по време на избори и когато на събитието са поканени журналисти. • Опитайте се да изпратите лична покана (вместо да изпратите имейл до info@...). • Работете с други хора, които вече са успели да установят отношения със създатели на политики (напр. група от земеделски стопани или консултантска организация). • Ясно подчертайте значението на проекта NEFERTITI в поканите към създателите на политики. • Направете така, че да има и други участници, към които създателите на политики да проявяват интерес (напр. ръководител на консултантска организация). 	

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
ЦЕЛ И ЦЕЛЕВА АУДИТОРИЯ	Как да определиме интереса и профила на целевата група?		<p>По време на първата ни демонстрация за тази година ще помолим поне 20 земеделски стопани, които развиват биологично земеделие, да попълнят кратка анкета (mentimeter.com) относно техните интереси и профили.</p> <p><i>Анализирайте резултатите от анкетата и направете изводи за нея за целите на бъдещите демонстрации. Анализ: имаше ли полза от това? Участниците наистина ли проявяват интерес? И т.н.</i></p>
ДЕМОНСТРАЦИОННО СТОПАНСТВО	Как да мотивирате земеделските стопани да бъдат домакини на демонстрационно събитие ?	Направете така, че земеделският стопанин да има стимул да си сътрудничи с Вас: той какво печели от това?	
	Как по-успешно да се координирате с други текущи събития?		<p>По време на тази демонстрационна година ще си сътрудничим с най-малко един друг съответстващ проект, финансиран от ЕС, и с едно местно събитие, организирано от група земеделски стопани.</p> <p><i>Помислете по какъв начин подходихте към това сътрудничество, какво научихме, кои неща протечеха добре, какво се обърка, полезно ли беше това сътрудничество? Защо?</i></p>
	Може ли да споделим примери за вдъхновяващи добри практики на млади земеделски стопани, новонавлизащи участници, в земеделското стопанство и нови преки потребители в стопанството?		<p>Ще организираме разговор в Скуре с други организатори на демонстрации на всеки 2 месеца, за да споделяме най-добри практики, практически съвети и опит.</p> <p><i>Споделете тези добри примери с Вашите колеги!</i></p>
	Как можем да открием вдъхновяващи земеделски стопани ?	<ul style="list-style-type: none"> • Използвайте собствените си връзки, за да потърсите съвети: например от експерти, консултанти, други изследователи в областта на селското стопанство. • Уверете се, че сте изградили някаква връзка със земеделския стопанин домакин преди събитието. 	

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
ОРГАНИЗАЦИЯ НА ДЕМОНСТРАЦИЯТА	Как да изготвите добър времеви график на демонстрация?	<p>При подготовката на събитие може да бъде полезно да направите както времеви график (бърз преглед на какво и кога ще се случва), така и сценарий (по-подробно описание на ролите, къде, кога, в какъв ред се случват нещата, какво да се каже, кои инструменти да се използват и т.н.).</p> <p>Споделянето на времеви график/сценарий с всички участници може да бъде добър начин да се избегнат недоразумения и да сте сигурни, че всички знаят какво се очаква от тях.</p> <p><i>Имате ли добър образец за времеви график/сценарий? Споделете с Вашите колеги!</i></p>	<p>По време на подготовката на демонстрационно събитие X ще създадем подробен времеви график с конкретно разписано време, място, роли и необходими неща.</p> <p><i>След събитието да се направи оценка: кое беше полезно и кое не беше полезно? Според Вас какво трябва да се промени следващия път? Направете изводи, които да се използват за бъдещи събития.</i></p>
	Как да организирате по- интерактивни събития ?		<p>По време на демонстрация X времето за презентации ще бъде ограничено до 10 минути, ще организирате минимум 3 различни дейности по време на събитието и ще изготвим оценка за тях.</p> <p><i>Анализирайте видовете дейности, които сте организирали, и колко добре са протекли. Направете изводи, които да се използват за бъдещи събития.</i></p>
ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ	Как да достигнете до целевата аудитория ?	Използвайте конкретни канали за разпространение, ако искате да се насочите към конкретна аудитория (напр. земеделски стопани, които развиват биологично земеделие).	Преди демонстрационно събитие X ще проучим кои са подходящите канали за комуникация и разпространение, за да достигнем до целева аудитория А, както и ще направим кратка анкета в края на събитието, за да разберем от участниците как са разбрали за събитието.
	Как да използвате социалните мрежи , за да накарате хората да се включат?		<p>Преди демонстрационно събитие X относно проксималното измерване на почвата ще използваме социална мрежа Y, за да поканим участници на събитието, както и да си взаимодействаме с тях посредством публикуването на въпроси/изречения.</p> <p>По време на демонстрационно събитие X ще излъчим на живо (части от) събитието във Facebook и ще взаимодействаме в чата с участниците в интернет.</p> <p>След демонстрационно събитие X ще продължим дискусиите и обмена на информация в социалните мрежи относно проксималното измерване на почвата и ще помолим както участниците в интернет, така и тези „на живо“ да оставят обратна връзка.</p> <p><i>Горните примери показват как можете да формулирате цели за подготовката на събитие, по време на събитието и след края на събитието. След това можете да опишете накратко как сте използвали социалните мрежи и да направите оценка на успехите, неуспехите, поуките и т.н.</i></p>

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ	Как да използвате каналите в социалните мрежи по оптимален начин?	Използвайте множество канали, за да привлечете многообразна аудитория (напр. по отношение на възрастта). Примери: използвайте групи в Twitter, Facebook и WhatsApp, за да информирате хората за събитието и да поканите участници. Помолете подходящите страни (напр. университети, организации на земеделски стопани, консултантска организация) да направят ретуит, да споделят, харесат и т.н., за да достигнете до по-широка аудитория. Но имайте предвид, че това може да се окаже причина за появата на голяма аудитория. Ако искате да се насочите към конкретна група, може би е добра идея да използвате конкретни списъци с контакти или групи във Facebook и др.	
УЧЕНЕ И СЪДЕЙСТВИЕ	Как да използвате и да въведете разнообразни методи за обучение ?		По време на демонстрационно събитие X ние ще въведем методи за обучение а, б и с ще направим оценка на тези методи заедно с участниците.
	Как да подхотим към участници, които нямат желание да споделят и обменят опит?	<ul style="list-style-type: none"> Разделянето на групата на по-малки дискуссионни групи може да помогне за създаването на по-спокойна среда, в която участниците да споделят. Направете така, че да има неформални моменти по време на събитието, в които участниците да могат да се опознаят. По време на събитието включете и някои упражнения за отпускане на обстановката (вижте и съветите за следващия въпрос). Задавайте въпроси и приканвайте конкретни участници да отговорят (така също ще предотвратите монополизирането на разговора от един или няколко човека). Помислете как искате да разделите участниците, ако се разделите на по-малки групи (напр. направете група за „начинаещи“ и група за „напреднали“). Не забравяйте да определите помощници, които да помагат за разгръщането на дискусиите (също и в по-малките групи!). 	
	Кои инструменти могат да бъдат проучени, за да помогнат на участниците да споделят ?	<p>Някои предложения</p> <ul style="list-style-type: none"> Започнете демонстрацията с време за опознаване на участниците. Използвайте упражнение за отпускане на обстановката (напр. помолете да споделят забавен факт; да открият три неща, които имат общо с човека до тях; упражнение за мега асоциативна карта). <p>Вижте тази глава от Ръководството за MSP за идеи за представянето по време на събитие, което може да помогне на участниците да се чувстват по-комфортно един с друг.</p>	По време на събитие X ще обръщаме повече внимание на инструментите, с които да помогнем на участниците да споделят повече. Ще използваме поне 2 различни инструмента и ще поискаме обратна връзка от участниците в края на събитието. <i>След това анализирайте кои инструменти сте използвали и как са ги оценили участниците. Направете изводи, които да се използват за бъдещи събития.</i>

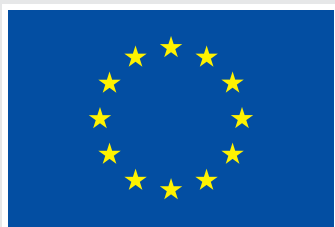
КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
УЧЕНЕ И СЪДЕЙСТВИЕ	Как да улесните обмена на знания в големи групи?	<ul style="list-style-type: none"> • Този каталог с дейности е добър източник на спомагателни инструменти (каталогът е създаден във връзка с реализацията на проекта „Engage2020“). • Ръководството за MSP и каталогът с дейностите, към които е предоставена връзка, предоставят още много спомагателни инструменти и инструменти за многостранни партньорства. • <i>Ако намерите други подходящи източници (онлайн) със спомагателни инструменти, моля, споделете ги с Вашите колеги!</i> 	
	Как да накарате земеделските стопани да споделят своите знания?	Може просто да попитате земеделските стопани какво биха искали да спечелят от участието си в демонстрационно събитие или ако са домакин на демонстрационно събитие, и да посрещнете техните нужди. Също така не забравяйте да включите някакъв стимул във Вашата покана (Те каква полза ще имат от участието?!).	
ОЦЕНКА И ПОСЛЕДВАЩИ ДЕЙСТВИЯ	По какъв начин можем да измерим въздействието?	Тази тема прогължава да е трудна за разглеждане, тъй като измерването на въздействието изисква доста време за събиране на данни и за допълнителен анализ на данните. Организаторите на демонстрации могат да си сътрудничат с университетите и да помолят студентите да извършат анализ на въздействието, за да получат заключения. Екипът, ангажиран с организацията, може предварително да уточни как ще се измерва въздействието на събитието, като обмисли следните въпроси: кога смятаме, че дадена демонстрация е проведена успешно? Какъв вид въздействие искаме да измерим? Въздействие на използваните методи? Въздействие, свързано с внедряването на иновации?	Смятаме, че демонстрацията е преминала успешно, когато се случи X. Ще измерим въздействието на нашето демонстрационно събитие, като наблюдаваме Y. Ще измерим въздействието на методите, използвани в демонстрационното събитие, като наблюдаваме Z. Ще измерим въздействието на демонстрационното събитие върху внедряването на иновации, като наблюдаваме Z.
	Как да поддържате връзка с участниците след събитието?	Някои центрове имат добър опит в осигуряването на онлайн пространство (като група във Facebook), където участниците могат да продължат да споделят опит и да задават въпроси. Дори и само да съставите списък с контакти и да изпратите допълнителна информация, благодарствена бележка или снимки/видеоклипове от събитието също може да бъде начин да поддържате връзка (разбира се, не забравяйте разпоредбите на Общия регламент относно защитата на данните).	След демонстрация X ще измислим по какъв начин да продължим да поддържаме връзка с участниците, както и как те да поддържат връзка помежду си, и ще помолим участниците да направят оценка на нашия(-те) метод(и). <i>Можете да бъдете по-конкретни и да споменете методи/инструменти, които ще тествате и оценявате. Разбира се, обратната връзка от участниците може да бъде взета предвид при оценката на процеса на организиране на демонстрацията след това.</i>
	Как да спомогнете обратната връзка (в големи групи)		По време на демонстрационно събитие X ще използваме метод Y, за да спомогнем обратната връзка от групата. <i>Анализирайте ефективността на използваните методи след това и направете заключение, което да се използва за бъдещи събития.</i>

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
ВИРТУАЛНИ ДЕМОНСТРАЦИИ	Как да подготвите виртуална демонстрация?	<p>Вашата подготовка трябва да е много добра, дори по-добра отколкото за „нормалната“ демонстрация</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подгответе добра програма. • Изпробвайте инструментите преди демонстрацията. • Подгответе участието на групи лектори със самите тях (време, взаимодействие и т.н.). <p>Подгответе материали, които привличат вниманието</p> <ul style="list-style-type: none"> • Използвайте препоръки: бъдете подготвени, ключови и ясни послания, лектори с широки възгледи. • Осигурете видеоклипове с високо качество (вече създадени видеоклипове или специално създадени за демонстрацията). • Използвайте визуални материали: снимки, цветове, изображения ... <p>Не оставяйте на заден план популяризирането и поканите</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разнообразете каналите: Facebook, WhatsApp, уебсайт, изпращане на съобщения до участниците в предишни демонстрации/семинари. • Разделете събитието в различни дни, ако се регистрират твърде много хора. 	
	Как да създадете взаимодействие по време на виртуална демонстрация?	<ul style="list-style-type: none"> • Покажете кратък видеоклип в началото, за да запознаете хората с водещия и с темата на демонстрацията. • Използвайте анкети (Mentimeter) или лепящи листчета (съществуват много инструменти в интернет, вижте насоките за виртуални демонстрации). • Осигурете пространство за дискусии: отворени въпроси и отговори, чат ... <p>Бъдете модератор в дискусиите</p> <ul style="list-style-type: none"> • Като за начало създайте някои правила за поведение по време на среща онлайн (напр. да се заглушава микрофона). • Подчертайте колко е важно да се спазва времето – дори повече, отколкото по време на нормална демонстрация. • Модераторът и помощникът трябва да са две отделни лица. <p>Не забравяйте да направите оценка, чийто резултат може да бъде споделен след това.</p>	

КАТЕГОРИЯ	ВЪЗНИКВАЩ ВЪПРОС	СЪВЕТИ	ПРИМЕРИ ЗА ЦЕЛИ
	<p>Как да се справяте с техническите проблеми?</p>	<p>За техническите проблеми трябва да се предвиди решение, дори ако не можете да предвидите други неща</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предварително направете тест с различни електронни устройства (компютър, таблет и мобилно устройство), за да се уверите, че работи добре с всички тях. • Направете листовка за работа с избрания инструмент и я изпратете на участниците няколко дни предварително. • Направете група в WhatsApp или осигурете друг инструмент за подкрепа успоредно с демонстрацията, за да помагате на хората, които не успяват да се свържат. • В чата споделете различните връзки, с които се консултирате по време на демонстрацията, за да дадете възможност на хората да ги разгледат сами, ако споделянето на екрана не е ефективно. • Запазете спокойствие, някои проблеми се решават много лесно. <p>Уверете се, че личните данни са защитени</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пускайте одобрение, когато записвате за уебинара. • Предоставете списък на участниците, за да насърчите създаването на контакти в мрежа. 	
	<p>Кой вид насоки да използваме, за да поговорим за взаимодействието по време на уебинара/ виртуалната демонстрация?</p>	<p>ПРИМЕРИ ЗА ПРОГРАМИ</p> <p>Програма, която се базира на видеоклип</p> <ul style="list-style-type: none"> • Встъпителни гуми на модератора. • 7 видеоклипа с време за въпроси и взаимодействие между участниците след всеки видеоклип. • Допълнително време за въпроси накрая. <p>Модератор, земеделските стопани демонстратор и интервюиращ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие • Показване на видеоклип • Интервю със земеделския стопанин • Отворени въпроси и отговори • Въпросник в Mentimeter • Край на събитието 	



ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТА NEFERTITI



Този проект е получил финансиране от програмата на ЕС за научни изследвания и иновации „Хоризонт 2020“ по договор за безвъзмездни средства № 772705.

ПОВЕЧЕ ИНСТРУМЕНТИ МОГАТ ДА БЪДАТ НАМЕРЕНИ НА СЛЕДНИЯ АДРЕС

trainingkit.farmdemo.eu