



Примерная дорожная карта краудсорсингового проекта

К концу первой недели

Агентство OmniGrade готовит:

- проект видения будущего клиента через пять-семь лет для привлечения внимания потенциальных сторонников и добровольных экспертов, готовых помочь в реализации этого видения;
- проект увлекательного описания история клиента;
- проект первоначального списка наиболее важных и сложных бизнес-задач для решения с помощью краудсорсинга.

В дальнейшем агентство OmniGrade будет выполнять роль оператора и координатора краудсорсингового проекта.

К концу первого месяца

- появляются первые сторонники и добровольные эксперты клиента;
- начинается работа над решением поставленных бизнес-задач, возникают первые соображения и предложения.

К концу первого квартала

- клиент получает варианты решения поставленных бизнес-задач, представленных в виде рекомендуемых планов действий и утверждает часть из них;
- принимается решение о роли сторонников клиента в их внедрении;
- отмечаются и вознаграждаются добровольные эксперты, внесшие наиболее ценный вклад в нахождение принятых одобренных решений;
- утверждается план действий по имплементации найденных решений и дальнейшему развитию краудсорсингового проекта на следующий квартал;
- добавляются новые задачи для поиска решения.

К концу первого полугодия

- члены сообществ сторонников и добровольных экспертов начинают рассказывать о своем увлечении друзьям, родственникам, знакомым и коллегам, вовлекая их в краудсорсинговый проект;

- начинается реализация одобренных решений первых бизнес-задач клиента;
- вносятся коррективы в долгосрочную стратегию клиента на основе решений, полученных с помощью краудсорсинга.

К концу первого года

- сообщества сторонников и добровольных экспертов клиента становятся глобальными, вовлекая в свою деятельность людей разных национальностей;
- внедренные решения бизнес-задач клиента, полученные с помощью краудсорсинга, дают первый ощутимый эффект;
- публично отмечается вклад добровольных экспертов клиента, внесших наибольший вклад в нахождение и реализацию сложнейших и важнейших бизнес-задач;
- добровольные эксперты и сторонники клиента начинают играть роль "агентов влияния", помогая своими коммуникациями и активными действиями осваивать новые рынки и находить новые возможности (в том числе, по своей инициативе);
- к истории клиента добавляются новые главы, увлекательно и поучительно описывающие еще один год его жизни и развития.

К концу пятого года

- стратегические цели, описанные в видение будущего клиента, сформулированного пять лет назад достигнуты совместными усилиями клиента, оператора краудсорсинговой платформы и ставшего к этому времени многочисленным, увлеченным и преданным сообществом добровольных экспертов и сторонников клиента;
- формулируются еще более смелые и масштабные стратегические цели для продолжения совместной работы.

*Главный модератор
краудсорсинговой платформы ОмниГрейд
Даман Смартти*

