

Les cinq « s » des Rencontres Inattendues

Des Rencontres Inattendues sont des expériences préparées à l'intention de nos employés précisément pour influencer ce qu'ils pensent et ressentent et ce qu'ils vont faire après avoir vécu ces expériences.

Les cinq « s » des Rencontres Inattendues correspondent à cinq mots clés d'une liste de contrôle pour atteindre la réussite. Ces mots sont à la base de toute Rencontre Inattendue qui est couronnée de succès. Ancrez solidement ces cinq mots dans votre esprit pour avoir des idées solides. Si vous oubliez un de ces mots, vos idées pourraient s'écrouler.

SURPRENANTE : Cette idée produit-elle un effet de surprise? Sera-t-elle remarquée? Quelles sont les attentes à son égard? Qu'est-ce qui est inattendu à son égard?

STRATÉGIQUE : Quel est l'objectif de cette idée? Que souhaitons-nous que les gens pensent, ressentent et fassent en réaction à cette idée? Quels sont les avantages pour vous?

SÉDUISANTE : Quelle est la valeur de cette idée pour le client ou l'employeur? Cette idée fait-elle appel au côté droit du cerveau (engagement ou émotions) et au côté gauche du cerveau (intelligence ou commodité)? Quels sont les avantages pour le client ou l'employé?

SOUTENABLE: Quelle affirmation faudrait-il faire pour que cette idée fonctionne? Qui doit avoir confiance dans cette idée? Avez-vous les ressources nécessaires pour soutenir l'idée pendant sa durée de vie?

SIMPLE : Comment pouvons-nous simplifier cette rencontre le plus possible tout en maintenant son intégrité? Est-il simple de mettre en œuvre cette idée? Les gens que nous souhaitons faire participer, pourront-ils la mettre en œuvre facilement? Est-il facile de faire durer cette idée?

Imaginez les possibilités!

« Si personne ne vous remarque, personne ne vous entend. Si personne ne vous entend, vous ne pouvez pas influencer les prochaines pensées, émotions et actions de vos employés. »



The Five S's of Unexpected Encounters™

Unexpected Encounters: Employee Touchpoint Experiences that are strategically crafted to influence what your employees will think, feel and do *next*.

The Five S's of Unexpected Encounters are a checklist for success. They are the pillars that make up the foundation of any successful Unexpected Encounter. Plant all 5 firmly in the ground and your idea will be solid. Remove any one of them and your idea will be prone to collapse.

SURPRISING: Does this idea have the element of surprise? Will it get noticed? What is “expected”? What would be “unexpected”?

STRATEGIC: What is the idea designed to accomplish? What is the next thing that we want people to think, feel and then do as a result of this idea? What's in it for you?

SEDUCTIVE: What value does this idea have for the customer or employee? Does it provide both a right brain value (engaging or emotional) and a left brain value (intellectual or practical)? What's in it for them?

SUSTAINABLE: What would need to be true for this idea to work? Who would need to believe in it? Do you have the resources to sustain the idea throughout its “life expectancy”?

SIMPLE: How can we make this encounter as simple as possible and still maintain the integrity of the idea? Is the idea simple to implement? Is it easy for those people that we are trying to engage? Is it simple to sustain?

Imagine the Possibilities!

“Because if you can't get noticed, you can't get heard. And if you can't get heard, you can't influence what your employees will think, feel and do next.”

