

Con Lebu nasce la gamification per i venditori

Lebu, la piattaforma dedicata al social learning trasforma le tecniche di gaming da sempre rivolte ai consumatori in uno strumento per la formazione aziendale



“Videogiochi” ai **venditori**, perché il divertimento è la leva più forte per motivare. Sono sempre più numerose le aziende che puntano sulla **formazione** digitale oggi pensata anche per aumentare le vendite, in versione videogame. Lo conferma **Lebu**, piattaforma di **social learning**, che ha visto negli ultimi sei mesi un forte aumento da parte dei direttori vendite di richieste di strumenti digitali per migliorare le performance.

Tramite il gioco, in pochi minuti, si sperimentano e si mettono in pratica concetti e azioni che avrebbero richiesto giorni e giorni di insegnamenti teorici. – spiega Giancarlo Novara, CEO di **Lebu** – Questo tipo di formazione decodifica i meccanismi del gioco, basato su obiettivi, problematiche, ricompense e classifiche e li sfrutta a pieno inserendosi nelle dinamiche che si creano in un gruppo chiuso come quello dei dipendenti di un’azienda”.

Un risultato testimoniato da una ricerca scientifica dell’Università di Basilea che ha sottolineato come queste tecniche siano molto più motivanti del semplice denaro*.

“La leva data dal divertimento è il più forte motivatore esistente, perché biologicamente produce effetti sul cervello che non hanno paragone con nient'altro. - afferma il sociologo Antonio Meridda - L'uso del gioco per insegnare è da sempre il metodo più semplice, non a caso tutti i mammiferi lo utilizzano per apprendere. Nel gioco si affinano le strategie e le abilità che poi si applicheranno in altri contesti. Non solo: giocando si perfezionano molte capacità che altrimenti sarebbero difficili da maturare, come i rapporti sociali complessi - saper vincere e saper perdere ad esempio - e le strategie più avanzate per ottenere obiettivi concreti. Sfruttare il gioco è quindi una propensione naturale che può migliorare nettamente qualsiasi tecnica rendendo divertente e quindi motivante l'apprendimento”

La **gamification aziendale** proposta da **Lebu** prevede la possibilità di scegliere a quali contenuti iscriversi e con quali altre persone entrare in contatto. Ogni azione compiuta sulla piattaforma si trasforma in un punteggio: lezioni, quiz, stimoli, attività, domande e

risposte permettono agli utenti di acquisire punti e di alimentare la propria posizione in una speciale classifica. La comparazione del punteggio permette di misurarsi con gli altri membri della community. Questa logica favorisce la partecipazione delle persone, che vogliono fare di più per essere naturalmente "migliori" degli altri, perché la sana competizione stimola l'apprendimento. Inoltre, le classifiche generate dalle attività sono arricchite da contest con premi dedicati che hanno la duplice funzione di rompere la regolarità della normale classifica e di accelerare la fruizione di contenuti.

Ecco quali sono i vantaggi derivanti dall'utilizzo di **gamification** per la **formazione aziendale** secondo le statistiche di **Lebu**:

- Aumento della motivazione
- Raggiungimento degli obiettivi
- Maggiore misurabilità dei progressi
- Training più efficace
- Utilizzo di una narrazione più coinvolgente
- Feedback più chiari
- Miglioramento generale della comunicazione interna
- Team Building



Ufficio Stampa Lebu:

Encanto Public Relations

Andrea Pascale – andrea.pascale@encanto.biz

Veronica carminati – veronica.carminati@encanto.biz

Via Mauro Macchi, 42 – 20124 Milano

Tel 02 66983707 – Mob. 3491238343