



Opportunity Tool

Als je het SUE | Influence Framework[©] hebt ingevuld, zit je letterlijk op een schatkist van mogelijkheden om gedrag te veranderen. Maar hoe spot je die kansen? Deze tool kan je hierbij helpen.

Er zijn drie vragen die je jezelf kunt stellen om waardevolle kansen te spotten. Ze zijn allemaal verbonden aan de Job-to-be-Done.

Opportunities vinden



DEFINIEER UITKOMSTEN

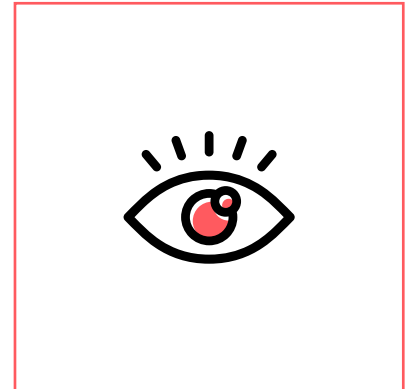
Mensen hebben het moeilijk om...

VRAAG: Wat maakt voor iemand het moeilijk/tijdrovend/ineffectief/onvoorspelbaar/onhandig om zijn job done te realiseren in de huidige situatie?

Opportunities vinden

DEFINIEER EMOTIONELE JOBS

En ik wil gezien worden als/me voelen als...



VRAAG: Als je deze job done gerealiseerd hebt, hoe wil je dan gezien worden door anderen? Hoe wil je je voelen? Welk gevoel wil je vermijden? Wat zou je niet prettig vinden dat anderen van je denken?



VIND DE JUISTE CONCURRENTIE

Wat gebruik je nog meer om de job-to-be-done te realiseren?

VRAAG: De laatste keer dat je je job-to-be-done probeerde te realiseren welk product/service/aanbod gebruikte je toen?
