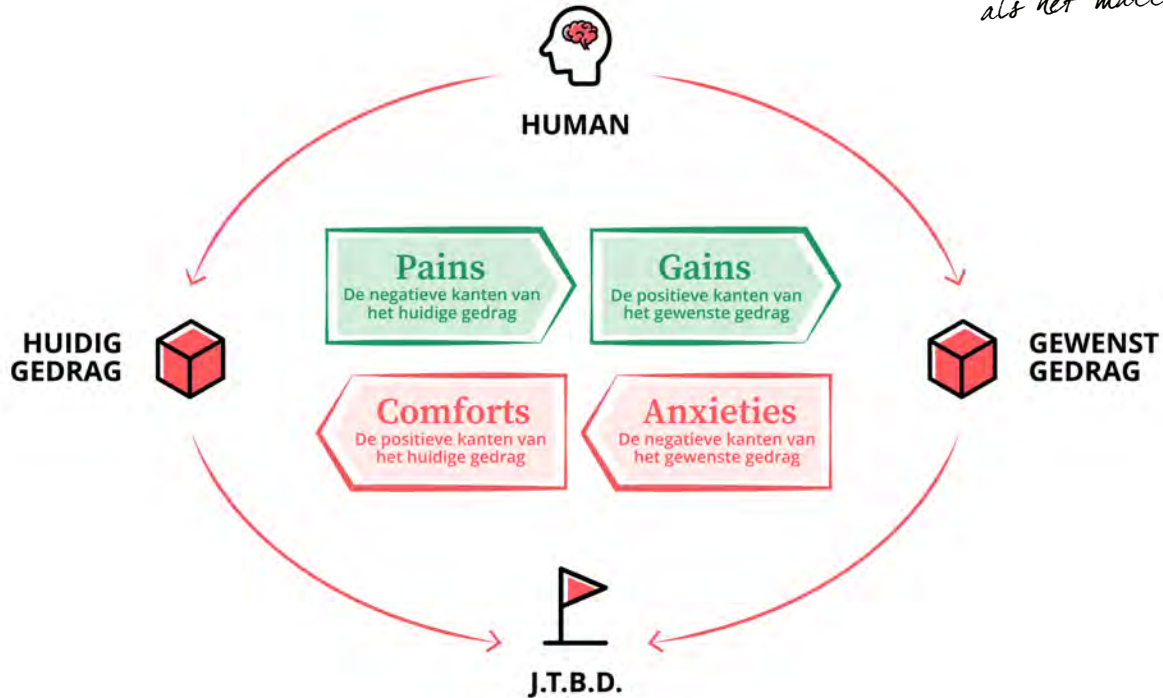
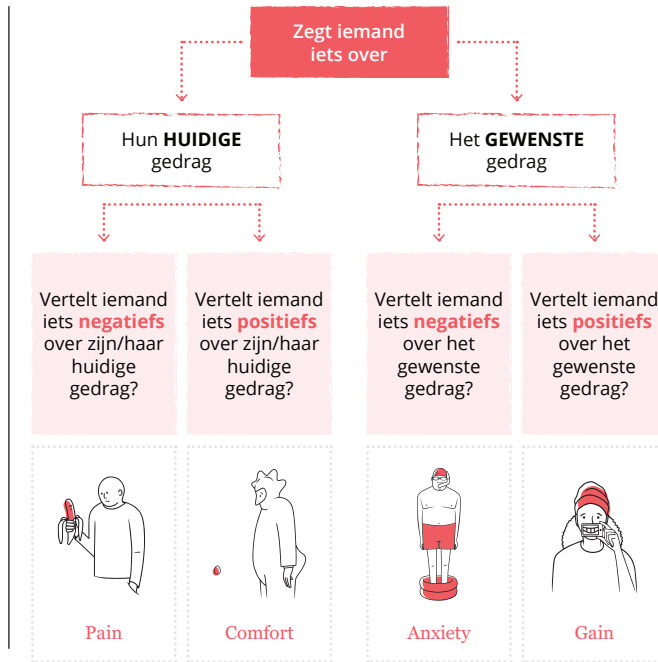


SUE | Influence Framework® Cheat Sheet

*Waarom moeilijk doen
als het makkelijk kan?*



SUE | Influence Framework[®] Cheat Sheet



© All rights reserved SUE | Behavioural Design BV



J.T.B.D (job-to-be-done)

Mensen 'huren' producten en services om er iets mee te bereiken wat voor hen van belang of waarde is, dat is de job-to-be-done. Het gaat dus niet om iemands werk of opdracht, maar een dieperliggende motivatie om gedrag te vertonen. gedrag helpt iemand iets te realiseren. Je kunt de job-to-be-done vinden door jezelf twee vragen te stellen:





1. De eerste vraag die je jezelf moet stellen is:

'Wat probeert iemand te bereiken met een product, service?', dat leidt tot een werkwoord.

2. De vraag die je dan stelt is:

'Wat is de onderliggende taak die iemand voor elkaar wil krijgen met dat werkwoord?', dit leidt tot de job-to-be-done.

Een paar voorbeelden om het te verduidelijken:

-  Een milshake **drinken** om **verveling te doden tijdens het rijden**
-  **Afval** om **met je kinderen te kunnen blijven spelen**
-  Een hotelkamer **boeken** om **de wereld te ontdekken**
-  **Teveel geld uitgeven** om **de schijn op te houden dat alles goed gaat**