

Eintages-Jobs to Be Done-Jumpstart-Workshop

Beschreibung

In diesem intensiven Eintages-Workshop werden Sie und Ihr Team das Wissen und die Fähigkeiten erlernen, die Sie benötigen, um die *Jobs to Be Done*-Theorie erfolgreich anzuwenden. Die *Jobs to Be Done*-Theory ist ein *State-of-the-Art*-Ansatz, der als Ausgangspunkt für Innovationen dient und auf dem Fortschritt basiert, den Menschen im Leben erreichen wollen. Der Workshop deckt – auf Grundlagen-Niveau – alle wesentlichen Konzepte, die Interview-Techniken, -Werkzeuge und -Auswertungsmethoden ab, die notwendig sind, um Kunden-Jobs zu definieren. Diese *Jobs* werden danach in Kundenprofile überführt und können als Ausgangspunkt für die Entwicklung innovativer Nutzenversprechen dienen.

Dauer

8 Stunden

Lernziele

- Erdung in der Jobs to Be Done-Theorie
- Erlernen, wie man Kundeninterviews mit Hilfe der JTBD-Interviewkarten durchführt und auswertet
- Erlernen, wie man Erkenntnisse in Job-Stories manifestiert, in Kundenprofile überführt und diese priorisiert

Module

1. Grundlagen der Jobs to Be Done-Theorie
2. Erkenntnisse gewinnen und Kunden-Jobs definieren
3. Durchführung von Jobs to Be Done-Interviews
4. Auswerten von Jobs to Be Done-Interviews

Empfohlene Gruppengröße

4 – 12 Teilnehmer

Zielgruppe

Funktionen, die typischerweise für diesen Workshop in Frage kommen

- Unternehmer, Chief Innovation Officer, Mitarbeiter der Strategie-Abteilung
- Produktmanager, Marketing-/Marktforschungs-Experten, UX-Designer, Software-Entwickler
- Produkt- und Strategie-Berater

Voraussetzungen

- keine

Teilnehmer-Materialien

- Teilnehmer-Handbuch
- JTBD Interview-Kartendeck, © Jonathan Briggs
- Interview Auswertungs-Charts
- Laminiertes JTBD Framework
- Teilnahmenachweis

Trainingsraum-Ausstattung

- Projektor (HDMI)
- Lautsprecher
- Empfohlene Bestuhlung: Gruppentische für 4-6 Teilnehmer
- 2 Flipcharts

Workshop-Ablauf



Workshop-Inhalte

Block 1

- Grundlagen der Jobs to Be Done-Theorie
- Die Jobs to Be Done-Metapher
- Entkopplung von Bedürfnis und Lösung

Block 2

- Fortschritt verstehen
- Dimensionen von Jobs
- Umstände des Ringens
- Real-Life Customer Journeys
- Kunden-“Jobs“ richtig definieren

Block 3

- Der Interviewprozess
- Das Interview-Werkzeug
- Übung zum JTBD-Interview
- Interview mit einem Kunden

Block 4

- Auswerten von Jobs to Be Done-Interviews
- Mustererkennung
- Hochwertige Jobs finden
- Zusammenfassung

Preise

1 Tag Workshop-Moderation: 2.500 €

Materialien: 50 € pro Teilnehmer

Reisekosten

*MwSt. ist nicht enthalten

Preise sind gültig bis 30.09.2019 und beziehen sich auf Veranstaltung innerhalb der EU und der Schweiz