### **Шаблон застосування "Jobs to be Done" (JTBD)**

#### **1. Визначення мети**

* **Опис цілі:**
  + Визначте, які задачі клієнти намагаються вирішити і яку цінність вони шукають у вашому продукті.

#### **2. Дослідження клієнтів**

* **Проведення інтерв'ю:**
  + Залучіть клієнтів до глибинних інтерв'ю, щоб зрозуміти їхні основні "роботи".
  + Приклади запитань:
    - "Яку задачу ви намагаєтесь вирішити за допомогою цього продукту?"
    - "Що мотивує вас обирати цей продукт замість іншого?"
    - "Як виглядає ідеальне рішення вашої проблеми?"
* **Спостереження за поведінкою:**
  + Спостерігайте за поведінкою клієнтів у реальних умовах, щоб виявити невимовлені потреби.

#### **3. Ідентифікація задач**

* **Визначення основних "робіт":**
  + Визначте, які задачі клієнти хочуть вирішити, використовуючи ваш продукт або послугу.
  + Розділіть їх на функціональні та емоційні аспекти.
* **Аналіз важливості:**
  + Визначте, які "роботи" є найбільш важливими для клієнтів і чому.

#### **4. Розробка рішень**

* **Генерація ідей:**
  + Розробіть концепції продуктів, які ефективно виконують ідентифіковані "роботи".
  + Залучіть команду до мозкових штурмів для генерації інноваційних ідей.
* **Прототипування:**
  + Розробіть прототипи рішень і перевірте їх на реальних користувачах.

#### **5. Тестування та оптимізація**

* **Тестування концепцій:**
  + Перевірте, чи ефективно ваші рішення виконують ідентифіковані "роботи".
  + Зберіть зворотний зв'язок від користувачів для оптимізації продукту.
* **Впровадження:**
  + Запустіть продукт на ринок, відслідковуючи його успішність і збираючи додаткові дані для подальших покращень.

#### **6. Оцінка результатів**

* **Аналіз ефективності:**
  + Визначте, наскільки добре продукт відповідає задачам клієнтів і які покращення можна внести.
* **Довгострокові коригування:**
  + Розробіть плани для довгострокового вдосконалення продукту на основі зібраних інсайтів.

#### **Додаткові поради**

* **Залучайте різні точки зору:**
  + Включайте різні команди (маркетинг, розробка, підтримка) для отримання багатогранного розуміння потреб клієнтів.
* **Будьте гнучкими:**
  + Будьте готові адаптуватися до нових знань і швидко вносити зміни у вашу стратегію.