### **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.