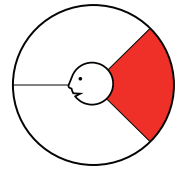


# Kunden Jobs



## Triggerfragen

Jobs beschreiben die Dinge, die Ihr Kunde während der Arbeit oder in seinem Leben versucht, zu erledigen. Dies könnten die Jobs sein, die sie erledigen und abschließen wollen, die Probleme, die sie lösen müssen, oder die Bedürfnisse, die sie zu erfüllen suchen.

*Die folgende Liste an Triggerfragen kann Ihnen helfen, verschiedene potentielle Kundenprobleme ausfindig zu machen:*

- 1.** Was ist die eine Sache, ohne dessen Ihr Kunde nicht existieren würde? Was sind die Grundlagen, die helfen könnten, dass Ihr Kunde seinen Job erledigen kann?
- 2.** Was sind die verschiedenen Kontexte, in der Ihre Kunden sein könnten? Wie können sich ihre Aktivitäten und Ziele je nach diesen verschiedenen Kontexten ändern?
- 3.** Was muss Ihr Kunde unter Rücksichtnahme Dritter erreichen?
- 4.** Welche Aufgaben versucht Ihr Kunde während seiner Arbeit oder im Privatleben zu erledigen? Was sind funktionelle Probleme, die Ihr Kunde zu lösen versucht?
- 5.** Denken Sie, dass Ihr Kunden Hindernisse hat, welche er selbst nicht sieht?
- 6.** Was sind emotionale Bedürfnisse, die Ihr Kunde zu befriedigen versucht? Welche Aufgaben, wenn erledigt, würden dem Nutzer das Gefühl von eigener Zufriedenheit geben?
- 7.** Wie möchte Ihr Kunde durch andere wahrgenommen werden? Was kann Ihr Kunde tun, um sich auf diese Weise wahrgenommen zu fühlen?
- 8.** Wie möchte sich Ihr Kunde fühlen? Was braucht Ihr Kunde, um sich so zu fühlen?
- 9.** Verfolgen Sie die Interaktionen Ihres Kunden mit einem Produkt oder einem Service über die gesamte Nutzungsdauer hinweg. Welche unterstützenden Jobs erscheinen während des Nutzungszyklus? Wechselt der Nutzer während des Prozesses die Rollen?