

Módulo 2 - Definir

Jobs to be Done









Recap Definindo a Problemática Briefing





Definimos para:

- Encontrar o foco da nossa problemática
- Sintetizar a investigação
- Articular novas perspectivas
- Tomar decisões



Definimos:

- O perfil das pessoas para quem trabalhamos
- Os limites a serem trabalhados do problema
- O alcance do contexto em que se produz a problemática
- Os cenários de ideação para projetar a solução





Briefing:

Antes de entrar em um processo de ideação, precisamos definir a direção da nossa exploração.



O que vocês já sabem sobre Job To Be Done?







Vocês acham que as pessoas compram uma roupa apenas para se vestir?

Ou compram um carro só para se transportar?



NÃO!

As pessoas não compram produtos visando o produto em si — elas compram um produto para ajudar a resolver algo.



Jobs To Be Done tem a ver com o que o consumidor quer **resolver** na sua vida





Não é uma **metodologia**E sim, uma **teoria**Que busca entender **necessidades**





Como surgiu o conceito de JTBD?





JOBS TO BE DONE

Em tradução literal, trabalho (ou tarefa) a ser realizada (ou executada).

O conceito ficou popular com o professor norte-americano **Clayton Christensen**, da Harvard Business School, e seus milk shakes.

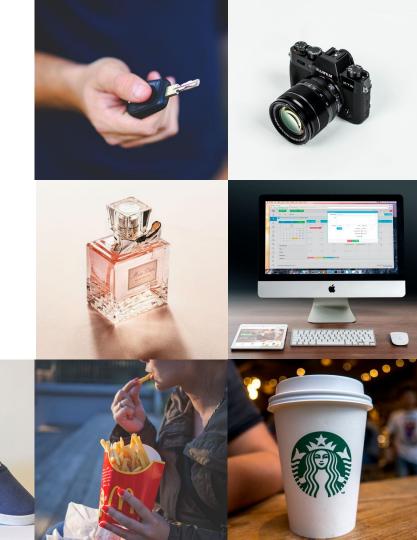


Porquê grandes empresas falham ao lançar novos produtos no mercado?





As pessoas contratam produtos para que façam trabalhos por elas.







JOBS TO BE DONE

As Tarefas que o usuário precisa realizar são classificadas nas seguintes dimensões:

- Funcionais
- Sociais
- Emocionais



ANTECIPAR

PRÓXIMAS FATURAS R\$1.931,12

R\$432,92

EMOCIONAL

LIMITE DISPONÍVEL R\$2.785,96 AJUSTAR >



FEV

JAN

DEZ 17

NOV 17

OUT 17

SET 17

#sounu

ade? • **app** oquear

è é parte ela crescer. indique para sounu

SOCIAL

AGO 17





JTBD ≠ PROPOSTA DE VALOR

Ex: Cartão de crédito

Proposta de Valor: Cartão de crédito sem anuidade

Job To Be Done: Ter uma saúde financeira melhor :)



As soluções vem e vão, enquanto os jobs permanecem praticamente os mesmos.





Nesse cenário os concorrentes também mudam



Case: Aplicativo para "substituir" terapia de casal

Consumidor potencial



- +
- Eu quero compartilhar os mesmos valores com o meu parceiro
- Eu quero me expressar melhor
- Eu quero revitalizar a paixão
- Eu preciso compartilhar minha experiência

Produto / Serviço contratado



- Padre / Amigos
- Escrita
- Tempo de qualidade juntos
- Email e cartas

O que o consumidor quer se tornar após ter um job done



RELAÇÃO MADURA



JTBD É

A razão por trás de um Job

As **emoções** antes, durante e depois de um Job

As **escolhas** que os consumidores fizeram no passado





Snickers

As barras de chocolate Snickers adotaram a abordagem do Jobs to Be Done em várias peças de marketing ao longo dos anos







JTBD NÃO É

Persona

Mensurar o sucesso de um lançamento

Mais um processo de entrevista com consumidor





Como descobrimos os jobs que os consumidores querem "to be done"?





Existem 3 ferramentas:

- Linha de tempo
- Diagrama de forças
- Job stories

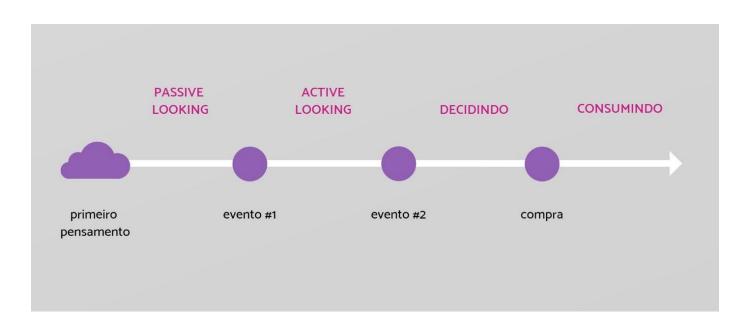




Linha do Tempo



Linha do Tempo









semente da mudança







atento a outras soluções, mas ainda não faz pesquisas







Algo acontece na vida do cliente





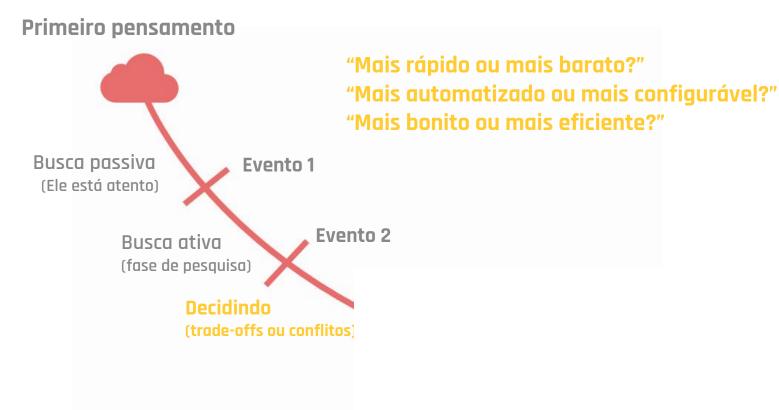
O cliente começa a fazer considerações.





Algo envolvendo um prazo surge.

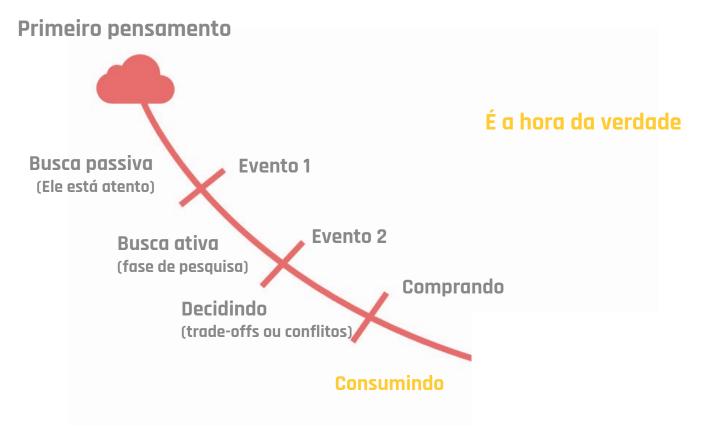




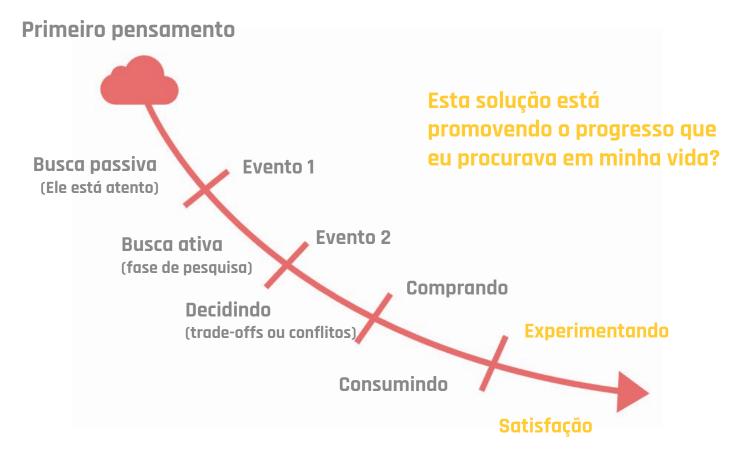














Já tinha salário considerável mas não conseguia aumentar o limite do cartão que foi feito na época em que era estagiária.

> Primeiro pensamento

Namorado avisou que estava com um novo cartão que não pagava anuidade.

Evento 1

Viu nas redes uma amiga postando

Evento 2

Fez a solicitação no site após o tweet.

Compra

Gosta muito da organização do Nubank e atendimento que já precisou inúmeras vezes.

Olhar passivo

Olhar ativo

Processo de decisão

Consumo Satisfeito ou não

Sabia que queria trocar mas postergava a troca porque não queria ligar para dois bancos (cancelar e fazer um novo).

Entrou no site do Nubank para saber mais

Sente que teve muita evolução no início e que agora deu uma estagnada.

Poderiam melhorar a organização por tags, a planilha de download, e a possibilidade de pagar apenas um tipo de compra (antecipar pagamento das parcelas).

Vai testar o Next pra ver se tem algum beneficio a mais, já que é pago (não se importa de pagar se o serviço for bom). Mas não gosta de ter muitos cartões, se fosse migrar, seria 100%. No momento da troca, aproveitou para cancelar os serviços de assinatura que não usava mais.





O diagrama de forças





Entender porque as pessoas se sentem ou não atraídas por um produto;

Fazer um marketing que se conecta profundamente com seus clientes (e clientes em potencial);

Ajudar as pessoas interessadas a comprar um produto;

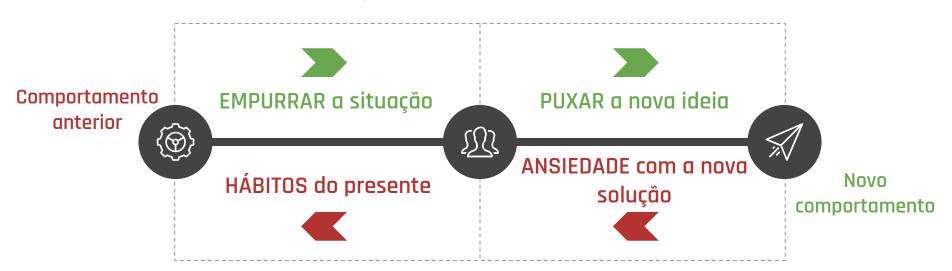
Melhorar produtos e/ou criar produtos melhores.







Forças que levam ao progresso



Forças que dificultam o progresso



BRADESCO

Comportamento

anterior



Forças que levam ao progresso

Problema com a solução existente

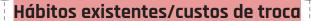
- Não conseguia aumentar o limite
- Pagamento de taxas

Benefícios da nova solução

- Controle: fazia download da planilha para acompanhar com uma solução paralela.
- Atendimento sempre funcionou quando precisou;







- Ligação para cancelamento;
- Recadastrar um novo cartão nas ferramentas online;

Preocupações com a nova solução

- Cartão é dívida e sempre será.
- Aumentam o limite muito facilmente, tem medo de ficar louca e gastar o que não tem:
- Não tem programa de milhas;

NUBANK Novo

comportamento

Forças que dificultam o progresso





Job Stories





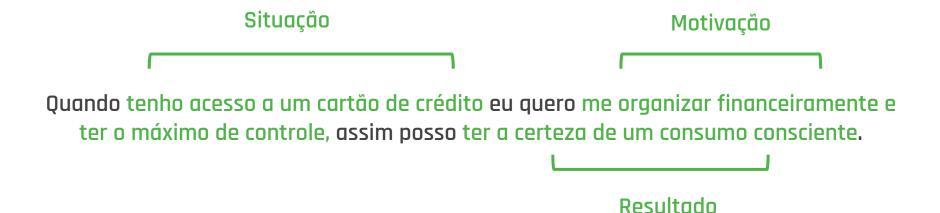
quunuo	quero	assim hosso

Situação

Motivação

Resultado





DigitalHouse>

6.
Entender um
job é uma
forma diferente
de entender
necessidades.

1.
Pessoas
compram
produtos e
serviços para
terem um job
done.

TEORIA JBTD

Situações acontecem na vida das pessoas e elas contratam produtos/serviços para ajudá-las a ter um job done.

Entendendo em detalhes o que esses jobs são, empresas conseguem se informar para criar produtos que ajudarão os consumidores a ter o job done de forma melhor e mais barata.

Um job to be done é funcional e tem jobs emocionais e sociais associados a

ele.

4.
Um job to be
done é sempre
um processo
para fazer
progresso.

2.
Produtos que
ganham
espaço, ajudam
a ter o job done
de forma
melhor em
mais barata.

3. Os jobs são estáveis ao longo do tempo.





Atividade

Jobs To Be Done - Linha do Tempo

