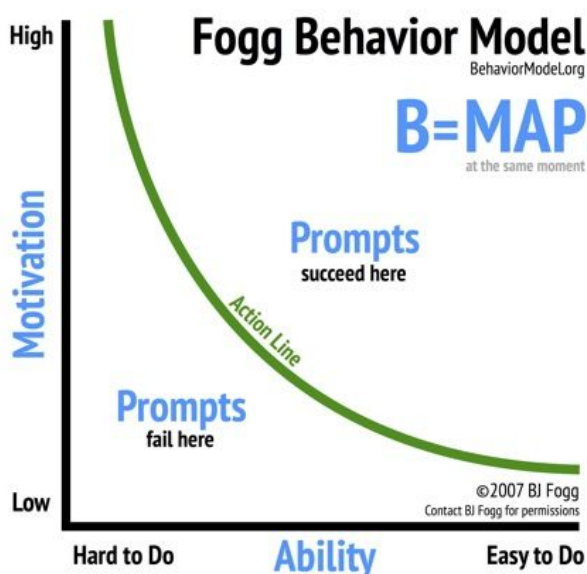


Fogg Behaviour Model

Om een goed beeld te krijgen wat er nodig is om gebruikers te activeren de app te gebruiken is er gekeken naar het model van B.J. Fogg ([Fogg, 2009](#)). Dit model beschrijft wat gebruikers aanzet tot het gebruiken van een applicatie en welke triggers nodig zijn om dat te doen. Dit model en onderzoek is gekozen omdat het inzichtelijk maakt hoe je gebruikers kunt verleiden jouw product te gebruiken. Dit onderzoek is wordt verder meegenomen om te bepalen welke vorm van onboarding het meest effectief zal zijn.

Om gebruikers aan te spreken moet er goed gekeken worden naar wat GoHere te bieden heeft en hoe daar op in te spelen is om gebruikers de app te laten gebruiken. Het model heeft daarbij 2 assen, de horizontale as beschrijft de moeilijkheidsgraad om de actie uit te voeren. De verticale as beschrijft de motivatie om een handeling uit te voeren. Voor GoHere is het zaak de drempel van de onboarding zo laag mogelijk te leggen en tegelijkertijd de motivatie van de gebruiker te sturen door de juiste boodschap mee te geven.

De samenvatting van het model komt neer op het volgende, Als iets moeilijk is om te doen en de motivatie is laag dan slaagt de actie vaak niet. De slagingskans gaat drastische omhoog naarmate de motivatie hoger is en de handeling eenvoudiger wordt. Hieronder is dat model afgebeeld.



Motivatoren

Het model beschrijft verder een aantal motivatoren. Om een toepassing te vinden voor de GoHere app is er gekeken op welke manier GoHere kan inspelen op deze motivatoren.

Motivator 1 - Plezier en Pijn

Door het krijgen van tips van vrienden zul je meer plezier hebben als je bijvoorbeeld uit eten gaat naar een leuk restaurant met lekker eten. Daardoor is de kans kleiner dat jij zelf een slechte keuze maakt.

Motivator 2 - Hoop en Angst

Door het kijken op het GoHere platform is de hoop dat je een leuke vakantie hebt groter doordat je weet waar je heen moet doordat je vrienden leuke tips hebben achtergelaten voor die locatie. De kans wordt daardoor kleiner dat je op vakantie en bijvoorbeeld opgelicht wordt of dat je te veel betaald voor een slechte maaltijd.

Motivator 3 - Sociale Acceptatie en Afwijzing

Door het succesvol geven van leuke tips aan vrienden zal je sociale status verhoogd worden omdat jij degene bent die jouw vriend of vriendin een leuke tijd heeft bezorgt. Zo kun je laten zien dat jij degene bent die altijd de leukste tips heeft.

Elements of simplicity

Door in te spelen op de elements of simplicity of te wel de elementen van eenvoud. Daardoor wordt een handeling gemakkelijker om uit te voeren. Zo is de kans dus groter dat de handeling ook zal slagen. Hieronder zijn deze elementen benoemd en hoe ze toepasbaar zijn voor GoHere

Tijd

Het moet zo min mogelijk tijd kosten om resultaat te boeken. Inloggen moet simpel zijn en het schrijven van een review moet met een paar drukken op de knop geregeld zijn.

Geld

Door het krijgen van goede tips waar bijvoorbeeld leuke goedkope restaurantjes zitten kun je geld uitsparen.

Fysieke inspanning

Door de eenvoudige werking van het platform kun je snel goede tips vinden.

Brain Cycles

Doordat je gemakkelijk tips kunt vinden hoef je zelf niet na te denken over waar je het beste heen kan gaan als je op reis bent.

Sociale Deviantie

Het zou voor een vrienden groep kunnen betekenen dat als al je vrienden op GoHere zitten dat je mee wil doen en daardoor GoHere Installeert op je telefoon.

Non-Routine

Je moet er voor zorgen dat als gebruikers een avondje uitgaan of op reis gaan dat ze GoHere opstarten en kijken waar ze heen moeten. Je moet er dus voor zorgen dat je waardevol bent voor de gebruiker.

Triggers

Er zijn 3 type triggers beschreven in het model deze triggers zijn bedoeld om gebruikers aan te zetten tot actie. Als je motivatie hoog is en de moeite om het te doen laag is dan is een trigger vaak genoeg om de gebruiker aan te zetten tot handelen. De toepassing voor GoHere is hieronder beschreven.

Spark as a Trigger

Door in te spelen op de key motivators van GoHere kunnen gebruikers overtuigd worden een handeling uit te voeren. Dit kan opgepakt worden in de tekst die gebruikt wordt in de onboarding.

Facilitator as Trigger

GoHere faciliteert een platform voor vrienden om tips te kunnen delen op 1 plek, daardoor weten ze altijd waar de gebruikers de beste tips kunnen vinden.

Signal as Trigger

Het signaal is een mail of een notificatie van GoHere om gebruikers aan te zetten tot handelingen in de app.

Conclusie

Zoals hierboven beschreven zijn er een aantal toepassingen te vinden voor het model in de GoHere app. Het doel van het onderzoek was het vinden van manieren die zorgen dat de onboarding laagdrempelig wordt. Ook moet er gekeken worden naar wat gebruikers motiveert om de app te gebruiken. Hier dient gekeken te worden naar de motivatie van de gebruikers om GoHere te gaan gebruiken.

Als je kijkt naar de key motivators van GoHere dan is het zaak deze te benadrukken door het gebruik van tekst in de vorm van slimme notificaties die gebruikers triggeren een actie in de app uit te voeren. De volgende stap is onderzoeken hoe gebruikers aangezet kunnen worden.

Bronnen

1. Fogg, B. J. (2009, 25 april). BJ Fogg's Behavior Model. Geraadpleegd 15 april 2019, [van https://www.behaviormodel.org/](https://www.behaviormodel.org/)