

DÉFINITION DES CIBLES

Qui ?

Public ciblé, profil de clients, etc.



Quel comportement ?

Que font les personnes? Que veut-on changer ?



Dans quelle situation ?

A quel moment ? Que se passe-t-il ?



Quel comportement à adopter à la place ?

Qu'est-ce que ce dispositif doit faire penser ? Quelles perceptions doit-il inciter ?

Personae

Décrire la situation : Qui ? Où ? Quand ? Etc.

IDENTIFICATION DES FREINS ET LEVIERS

Comment faire pour que les (cibles) _____

Soient amenés à (comportement) _____



Freins



Leviers



La personne



La situation



Les objets

LEVIERS

IDÉES

Facile



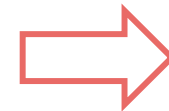
Rendre le comportement plus facile à réaliser.



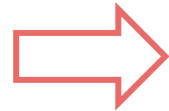
Attractif



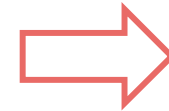
Rendre le comportement plus motivant et plaisant.



Social



Montrer la norme, ce que font les autres.



Opportun



Inciter au bon endroit, au bon moment.



Comment faire pour que les (cibles) _____
qui (comportement actuel) _____
Soient amenés à (comportement visé) _____
En agissant sur (leviers) _____

Décrire l'idée en quelques mots

Croquis du dispositif

Points forts

Points faibles

Mesures / Comparaison