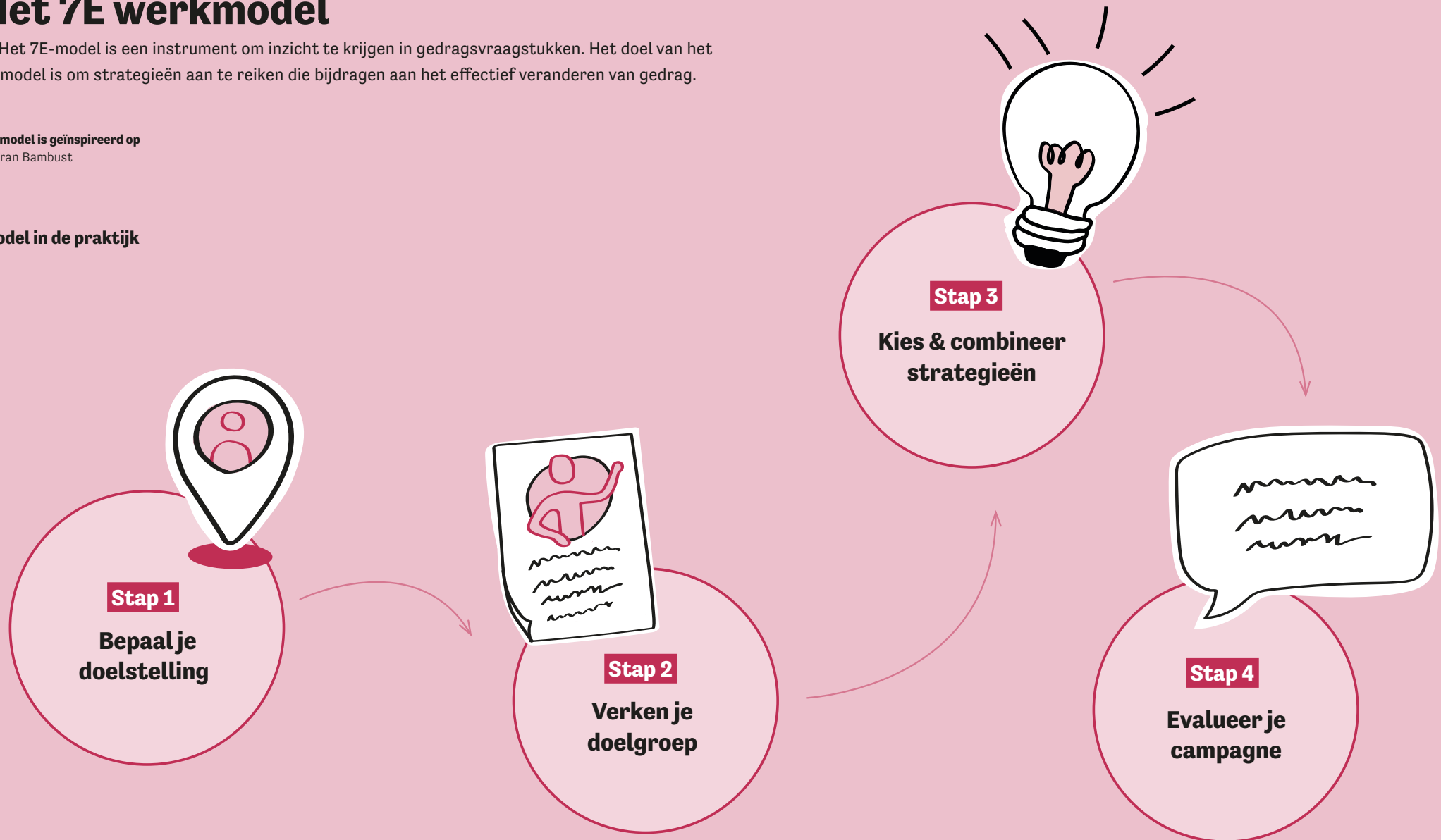


# Het 7E werkmodel

– Het 7E-model is een instrument om inzicht te krijgen in gedragsvraagstukken. Het doel van het model is om strategieën aan te reiken die bijdragen aan het effectief veranderen van gedrag.

Dit model is geïnspireerd op  
© Fran Bambust

## Model in de praktijk



# Aan de slag! Sparren met jezelf

## Stap 1 Bepaal je doelstelling

— In eerste instantie ga je bepalen wat jouw doelstelling is. Wie doet wat als je doel bereikt is? Denk ook na over het achterliggende probleem van het huidige gedrag van je doelgroep, met andere woorden waarom je een bepaald gedrag verwacht.

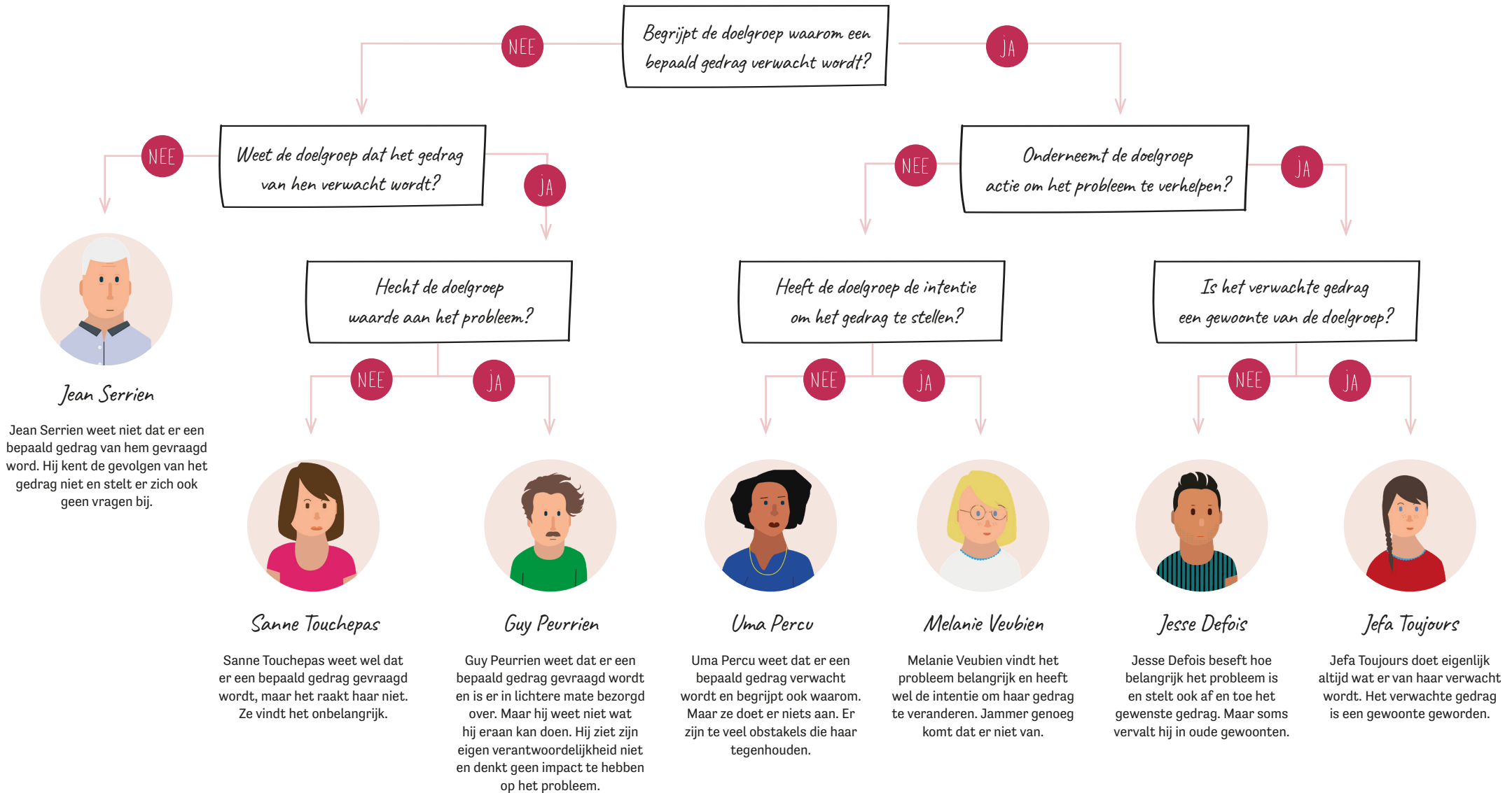
- *Bijvoorbeeld: We willen de Limburgers oude materialen doen hergebruiken in plaats van weg te gooien.*

*Op deze manier kunnen we de afvalberg verkleinen.*



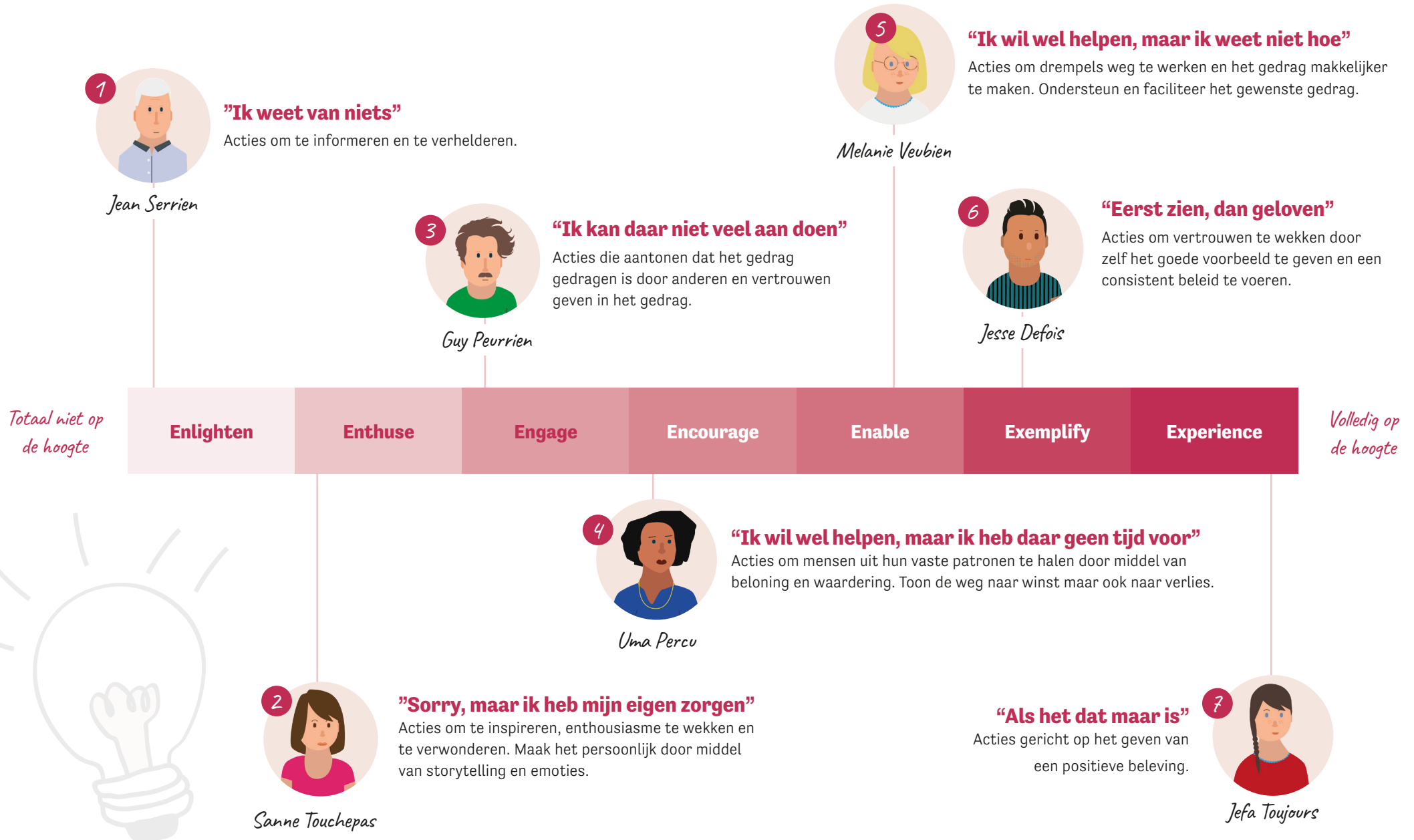
## Stap 2 Verken je doelgroep

— Wat is de houding van jouw doelgroep ten opzichte van het gewenste gedrag? Segmenteer je doelgroep op basis van hun houding en drempels door middel van onderstaand diagram. We gaan de doelgroep opdelen in verschillende persona's die elk een specifieke aanpak vereisen. Maar let op! Jouw doelgroep bestaat waarschijnlijk uit een combinatie van een aantal persona's. Doorloop onderstaand diagram een aantal keren om je volledige doelgroep in kaart te brengen.



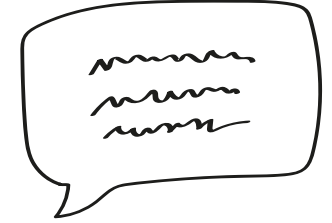
## Stap 3 Kies & combineer strategieën

**Opgelet!** Het 7E-model is een stapsgewijs model.  
Met één campagne wordt de Jean Serrien uit je doelgroep geen Jefa Toujours.



## Stap 4 **Evalueer je campagne**

— Het bekomen van een gedragsverandering kan jaren duren. Daarom ligt de focus van de evaluatie voornamelijk op de beoordeling van de attitudeverschuiving. Hoe staat jou doelgroep aan het einde van de campagne ten opzicht van het gewenste gedrag? Bepaal opnieuw met welke persona's jouw doelgroep overeenkomt aan het einde van de campagne. Merk je verschuivingen op ten opzichte van aan het begin van de campagne?



*Persona's in het begin van de campagne:*

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

*Persona's aan het einde van de campagne:*

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

*Welke strategieën hadden het meeste effect op je doelgroep?*

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

*Welke strategieën hadden het minste effect?*

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

*Tip: gebruik deze evaluatie als basis voor je volgende campagne.*