**【事前設定】**

**■事業概要：**

* 法人向けのプログラミング研修
* 年間売上5億円
* 直近の悩み

・講師不足による事業拡大の鈍化

・個人向けにも事業を拡大したい

**【要望フェーズ】**

**■業務プロセス**

* 既存業務がなければパス
* 既存業務があれば業務フロー図を作成（登場人物、システム、タスク）  
  （詳しく知りたい方は「アクティビティ図　業務フロー」で検索）

**■現状の問題点**

* 企業様から予習、復習の動画が欲しいといわれる機会が増えた。
* 低予算なプログラミング研修のニーズは多いが採算が合わない
* 講師不足が要因で、事業拡大のスピードが遅い
* 法人研修だけでなく、

**■ゴール設定（本来あるべき状態、目指す状態）**

* Eラーニング事業を立ち上げて、、、、
* 法人向け=>新たなニーズ獲得、講師負担の軽減
  + 予習復習をEラーニング形式で提供して、追加料金をいただく
  + 低予算な企業様には、リーズナブルにEラーニングだけを提供

　　個人向け=>全国からユーザーを集めて、新しい柱を作る

　　・網羅性のある様々なコースが用意してある

　　・低価格な基礎編、少し高単価な応用編を用意

**■現状とゴールのギャップ（解決すべき課題の洗い出し）**

**ポイント：システム開発に伴う「技術的な問題」よりも、「ビジネス的な課題」のほうが多い**

* そもそもEラーニングのノウハウがない

=>0からシステム開発する。実績のある開発ベンダーを探す。経験者を採用する

* 個人向けプログラミング教育のノウハウがない

=>既存の法人事業から、5名選抜してリーダー候補として育成。採用も並行

* 個人向けのプログラミング教材が足りない

=>法人向けのコースを再編成したり、新たに製作する。

**■ヒアリング（システムに何を求めるか？）**

* ユーザー目線
  + 自分にぴったりのコースが探しやすい
  + モチベーションが継続しやすい
    - 学習ロードマップが作れる
    - 次に学習すべきコースがおすすめされる
    - 目的地と自分の現在地が見える
  + 分からないことが気軽に質問できる
    - チャットで質問
    - 掲示板に投稿
* 社内のビジネス目線
  + 受講生が継続利用したくなる、コンテンツの充実度
  + 応用編・実践編を受講したくなる導線がスムーズ
  + 学習フォローを必要としている受講生がすぐわかる
  + 受講生から、コース評価をフィードバックをもらえる

**【要求フェーズ】**

**■達成するゴールを数値で明確化**

* 3年で、年間売り上げ一億円のEラーニング事業を立ち上げる
  + 法人：四千万
  + 個人：六千万(基礎編：3500万円、応用編：1500万円)

**■クリアすべき課題に分解**

* Eラーニング事業のノウハウを蓄積する
  + 3年で20名のチームを作る
  + 初期メンバーは既存事業から5名選抜。リーダーとして育成
  + 経験者を外から採用する
* Eラーニング開発
  + スケジュール
    - 1ヶ月：設計
    - 三ヶ月：ベータ版の開発
    - ２ケ月：ブラッシュアップ
    - 半年後：正式リリース
* 教材数の充実
  + 3年後には「基礎編：50本、応用編：10本」を目指す
  + 教材作成は現役エンジニアをフリーランスで集めて依頼する
* マーケティング、集客
  + 1年目：売上2,500万円
  + 2年目：売上５千万
  + 3年目：売上１億円＝＞4年で１億円に変更

**■ゴールの達成条件を SMART に沿って整理**

* Specific（ゴールが具体的か？）＝＞OK
* Measurable（進捗を数値で測れるか？）＝＞OK
* Achievable（達成可能か？）
  + 初年度は準備期間に変更して、

4年目で１億円を目指す

* Relevant（当初の困りごとが解決するか？）
  + 法人からの要望(予習復習の動画) ＝＞OK
  + 低予算な研修を受注したい＝＞OK
  + 講師不足の解消＝＞OK
  + 新たな収入源(個人向け) ＝＞OK
* Time-bound（期限が明確か？）
  + 4年後＝＞OK(売上１億円、チーム20名、教材60本)
  + 1～3年目=>チーム構築、教材製作のマイルストーンが必要

**■開発後の業務フロー**

「登場人物」「使用するシステム」「タスクの流れ」を整理

※気になる方は「アクティビティ図　業務フロー」で検索

**■システムに実装したい機能**

※機能一覧をエクセルで整理