

UX Strategy Guide

Adapted from Jeff Gothelf's Lean UX Canvas and Jim Kalbach's UX Strategy Blueprint

Title/Brief Description:

Date:

Iteration:

<div>Problem:</div> <div>What business/problems have you identified that needs help?</div> <div>1</div>		<div>Outcomes:</div> <div>What changes in customer behavior will indicate you have solved a real problem in a way that adds value to your customers?</div> <div>2</div>	<div>Challenges:</div> <div>Which obstacles will you face ahead? Who are your main competitors?</div> <div>3</div>
<div>Differentiators:</div> <div>What will be different in your product compared with current similar solutions? How will you overcome the challenges?</div> <div>4</div>	<div>Measurement:</div> <div>How to track success? What's your main goal timeframe?</div> <div>5</div>	<div>Solution Ideas:</div> <div>List features, enhancement, and overall ideas that help your target audience achieve the benefits they're seeking.</div> <div>8</div>	<div>GO/NO GO:</div> <div>With steps 1 to 11 completed, answer these last questions.</div> <div><div><div>YES</div><div>NO</div></div><div>1) Did you survey each risk/assumption?<div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div></div><div>2) Did the survey results validate your ideas?<div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div></div><div>3) Is your idea still valid?<div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div></div><div>4) Do you have all the resources to build your solution?<div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div></div></div> <div>12</div> <div>Paint the Decision slot below:</div> <div><div><div><div></div><div>All your answers above were YES - You are ready to move to build your idea!</div></div><div><div></div><div>At least one of your answers was NO - You may need to do more research until you get positive answers to all questions.</div></div><div><div></div><div>You answered NO to question 3 - Don't spend time if your idea is not valid anymore.</div></div></div><div></div></div>
<div>Users and Customers:</div> <div>What types of users and customers should you focus first? In which demographics, gender, age are they?</div> <div>6</div>	<div>User Benefits:</div> <div>What are the goals your users are trying to achieve? What is motivating them to seek out your solution?</div> <div>7</div>		
<div>Hypotheses:</div> <div>Combine the assumptions from 2-8 into the following template hypothesis statement: "We believe that [business outcome] will be achieved if [user] attains [benefit] with [feature]." Each hypothesis should focus on one feature.</div> <div>9</div>	<div>Riskiest Assumptions:</div> <div>For each hypothesis, identify the riskiest assumption. This is the assumption that will cause the entire idea to fail if it is wrong.</div> <div>10</div>	<div>Risk Management Experiments:</div> <div>Brainstorm the types of experiments you can run to learn whether your riskiest assumption is true or false.</div> <div>11</div>	<div>Decision:</div> <div><div><div></div><div></div><div></div></div></div>



UX Strategy Guide

本キャンパスの各要素はJim KalbachのUX Strategy Blueprint
および Jeff Gothelf の Lean UX Canvas から引用。

タイトル／プロダクトの概要

日付

修正：

<div>課題：Problem</div> <div>あなたが定義するビジネス／プロダクトの解決すべき課題はなにか？</div> <div>1</div>		<div>成果：Outcomes</div> <div>あなたが本質的に顧客にとって価値ある課題解決ができたとして、顧客にはどのような行動変化が起こると期待できるか</div> <div>2</div>		<div>障壁：Challenges</div> <div>・課題の解決に取り組む際、障壁になるのはどんなことか？ ・おもな競合他社はどんな会社で、どんな強みをもっているか？</div> <div>3</div>			
<div>差別化要因：Differentiators</div> <div>あなたのプロダクトは、どのような点で現在の類似のサービス／プロダクトより優れているか？障壁はどのように乗り越えるか？</div> <div>4</div>		<div>計測：Measurement</div> <div>・どのようにプロダクトやサービスの「成功」を測定するべきか？ ・いつまでに、どのような成果を出すことをゴールとするか？</div> <div>5</div>		<div>解決案：Solution Ideas</div> <div>・ターゲット顧客の目的、ゴールを達成するために必要なすべてのアイデア、機能、サービスの特徴などを洗い出しましょう</div> <div>8</div>		<div>進むか否か：Go/No Go</div> <div>1から11の項目をすべて埋めたら、下記のリストでチェックを行います</div> <div><div>YES</div><div>NO</div><div>1)各深刻なリスク前提について調査はした？</div><div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div><div>2)調査によってアイデアの強度は十分に検証できた？</div><div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div><div>3)アイデアに十分な妥当性はある？</div><div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div><div>4)アイデアを実現するための十分な資金や人などのリソースはある？</div><div><input type="checkbox"/></div><div><input type="checkbox"/></div></div> <div>12</div> <div>最終決定は下記の基準に基づいて行います</div> <div><div><div>👍</div><div>上記全ての項目が「YES」なら… すばらしい！アイデアを迷う事なく実装すべきです！</div></div><div><div>🗣️</div><div>上記リストのうち、1つでも「NO」があるのなら… もっと入念な検証・調査を行い、すべての項目に自信を持って ポジティブな結果が得られるまで頑張りましょう</div></div><div><div>👎</div><div>3つ以上「NO」がつくのであれば… あなたのアイデアは妥当とは言えません 時間を無駄にせず、次のアイデアに進みましょう</div></div></div> <div><div>↓</div></div>	
<div>顧客：Users and Customers</div> <div>・どのような利用者／顧客に第一に注力するべきか？それはなぜか？ ・どのようなデモグラフィック／年代／性別か？</div> <div>6</div>		<div>顧客の利益：User Benefits</div> <div>・顧客が達成したいゴール、目的はなにか？ ・どのような理由で顧客はソリューションを探すのか？</div> <div>7</div>					
<div>仮説：Hypotheses</div> <div>項目 2から8を組合せて、次のフォーマットに沿ってプロダクト／サービス仮説を作成します 「顧客が（機能・特徴）によって（利益）をできる／得られるのなら、（ビジネス成果）も達成できるはずだ」 各仮説は機能・特徴（Featurer）にフォーカスして考えることが重要です</div> <div>9</div>		<div>深刻なリスク要因：Riskiest Assumptions</div> <div>項目9で作成した各仮説について、サービスやプロダクトが失敗に終わる原因となり得る、もっとも深刻なリスクはなにかを書き出します（e.g. 顧客が存在しない、パートナーと契約できない） 引用元のLean UX CanvasにおいてはWhat is the most important thing we need to learn first?（もっとも知らなければならないことは何か）という項目。項目2-8のassumptionはここでは意識しなくてOK</div> <div>10</div>		<div>リスク検証：Risk Management Experiments</div> <div>ブレインストーミングを行い、深刻なリスクとなり得る要因について、どのように実験や調査をすれば検証できるかを考えます</div> <div>11</div>		<div>最終決定</div> <div><div>👍</div><div>👎</div><div>👏</div></div>	

